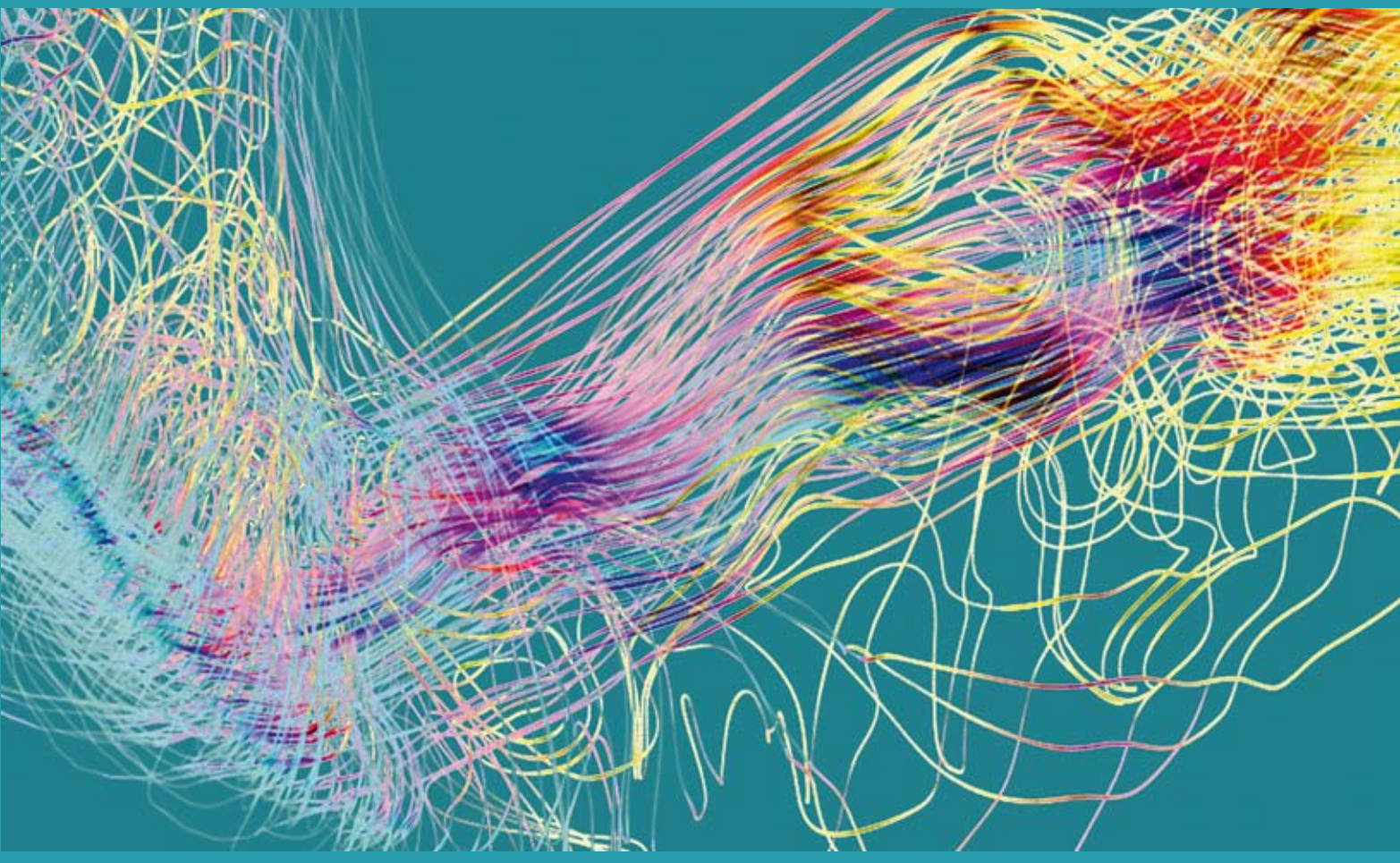
recicla mais

ano 7 | nº 71 | 2007

Remanufatura dos cartuchos de toner preto e coloridos da HP 2600

Remanufactura de los cartuchos de toner negro y de color de HP 2600

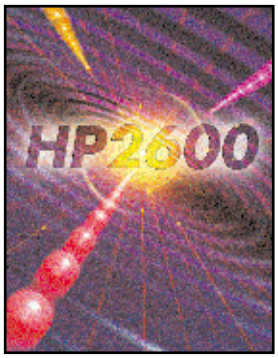


mais reciclagem
É do Brasil o 1º polietileno verde certificado do mundo
El 1º polietileno verde con certificado, es de Brasil

radarmais
Foi mão na massa
Manos a la Obra
Como elaborar uma Pesquisa de Mercado - Parte 2
Cómo elaborar una Investigación de Mercado - Parte 2

Revolução tecnológica na cor global com o HP2600!

Um sistema de imagem de classe mundial cria uma oportunidade global



Toner polimerizado HP2600, concebido em exclusivo

Adaptado ao sistema do tambor e lâmina de limpeza SCC para uma óptima qualidade de impressão!

- O melhor sistema do mercado de substituição desde o aparecimento da impressão a cores.
- Anos a fio no desenvolvimento da cor.
- Cientificamente desenvolvido a partir da partícula de toner para o sistema de imagem completo.
- Lâmina de limpeza especialmente desenvolvida e adaptada para total eficácia com um toner.
- Disponível em exclusivo na Static Control.

Dois requisitos essenciais para o êxito da cor no mercado de substituição

1. Desempenho do cartucho equilibrado semelhante a OEM

Ao contrário do relativamente simples sistema de desenvolvimento de cartuchos monocromáticos, a tecnologia das cores consiste num processo complexo que requer o equilíbrio entre os componentes e a metodologia de reciclagem. Exigências da actual tecnologia de cor mais sofisticada...

2. Desenvolvimento de cor e nova metodologia de reciclagem

A reciclagem de cartuchos de cores recorrendo a técnicas aplicadas no equipamento monocromático não resultará no actual ambiente de cores.

Apenas a SCC disponibiliza um abrangente sítio na Internet, uma incomparável equipa de investigação e desenvolvimento, e ainda formação dedicada a todas as suas necessidades em matéria de reciclagem de cores.

- Componentes de cor compatíveis com o sistema.
- Vídeos com instruções passo-a-passo sobre reciclagem de cartuchos.
- Formação e programas educativos sobre cor aprofundados.
- Investigação e desenvolvimento de cores abrangentes
- As exclusivas partículas de toner e o sistema equilibrado electricamente proporcionam resultados idênticos a OEM, se a reciclagem for correctamente efectuada.

O primeiro sistema a cores que produz impressões como o OEM!

Argentina
Trascopier SA
Buenos Aires +54-11-6344-0000
Email: walter@trascopier.com.ar

Brazil
World Imaging Network
USA 863-675-2666
São Paulo +55 11 3429-0750
Fax: +55 11 4329-0765
Email: contato@winbrasil.com

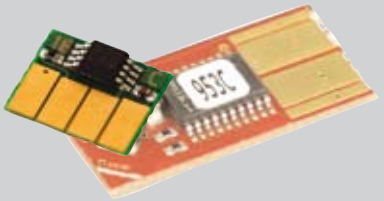
Chile & Perú
Distribución de Materias Primas
Santiago +56 2739-1929
Lima +51 1441-4111
Email: hugo.fuentes@ngs.cl

Colombia
Componentes de Colombia SA
Bogotá +57-1437-0858
Email: componentesdecolombia@gmx.net

Mexico
Printek de México, SA de CV
Monterrey 01-800-202-1968
Mexico City 01-800-221-0782
Email: printek@prodigy.net.mx

NOVIDADE!

OFERTA ALARGADA



Desempenho igual aos OEM seja qual for o produto, desde toners, lâminas de limpeza, chips e componentes secundários para criar um sistema electricamente equilibrado.

Vídeos sobre reciclagem on-line orientam os nossos clientes através de todos os passos necessários ao fabrico de um cartucho que produzirá impressões com qualidade igual a OEM.

Disponível no nosso sítio da Web 24 horas por dia. Protegido por palavra-passe

Para poder aceder, solicite uma palavra-passe ao seu representante de vendas SCC.

Chips para Laser e Jacto de Tinta

A SCC disponibiliza mais de 1000 produtos para chips para aplicações de cartuchos a jacto de tinta e a cores

Todos os chips SCC proporcionam uma fiabilidade consistente, função e base idêntica ao OEM, para além de serem compatíveis com todas as impressoras designadas, independentemente da localização geográfica. Consulte os nossos guias *Chip Finders (localizadores de chips)* on-line, que poderá encontrar no *Centro de Chips* do nosso web site para obter uma referência de chips completa.

Mais de 12 000 produtos para cartuchos de impressoras laser

Sete Centros de Distribuição Global: Carolina do Norte, Califórnia, Canadá, Reino Unido, África do Sul, Hong Kong, Dubai (Emirados Árabes Unidos).

Estão disponíveis as versões em papel e on-line dos localizadores de chips para impressoras a jacto de tinta e laser.

Static Control Components, Inc

3010 Lee Avenue, PO Box 152 • Sanford, NC 27331
EUA/Canadá 800.488.2426 • Int'l 919.774.3808 • www.scc-inc.com

Static Control Components (Europe) Ltd
Unit 30, Worton Drive • Reading, Berkshire RG2 0TG Reino Unido
Tel. +44 (0) 118 923 8800 • www.scceurope.co.uk

©2007 Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados mundialmente. O "S" estilizado é uma marca comercial registada e Static Control é uma marca comercial da Static Control Components, Inc. Todas as outras marcas e nomes de produtos são marcas comerciais ou marcas comerciais registadas das respectivas empresas.

EUA e Canadá 800.488.2426
Internacional 919.774.3808
Europa +44 (0)118.923.8800
Hong Kong +852-2419-1110

editorial

É preciso saber mais

O dito popular que 'saber nunca é demais' ou 'saber não ocupa espaço' fundamenta-se não somente no abstrato volume da informação, como também na atitude recomendada pelos especialistas para ser e manter-se empreendedor. Informação é nosso negócio. Sempre foi. Mas esbarramos em obstáculos inimagináveis, como a falta de feedback. Ainda bem que estamos em campo para ouvir a opinião dos senhores leitores. E os nossos entrevistados continuam a dar o que pensar. Nesta edição, conversamos com Fábio Flaksberg, da Lion Print (para a seção NasEmpresas) e entre tantas trocas de informações, concordamos que não sabemos quantos remanufaturadores há no Brasil. Nem de tinta, nem de toner; nem pequenos, nem grandes; nem formais, nem informais. Aliás, consideramos que existem muitas empresas que optam pela informalidade por conta do ledo engano das contas tributárias. Mas vejam bem, de acordo com o Serviço de Apoio às Micro e, Pequenas Empresas (Sebrae), a informalidade é um risco para o empreendedor, pois as mercadorias podem ser apreendidas pelo poder público, não há possibilidade de crescimento, a obtenção de crédito fica limitada, entre tantos itens. Esse impedimento ao crescimento é uma barreira real, porque se um remanufaturador começa a produzir e comercializar um número significativo de cartuchos vai precisar emitir nota fiscal, contratar mais pessoas para ajudar. E contratar sem registrar, não é uma boa idéia, nem pro presente, nem pro futuro. Enfim, convidamos os leitores a que emitam suas opiniões. Queremos saber o que pensam, do que gostam, do que não, o que gostariam de modificar. Aproveitem as informações dos boletins técnicos e todas as novidades do mercado de remanufatura de cartuchos de impressão.

Boa leitura!
Cecília Borges - Editora
cecília@reciclamais.com

P.S.: se a sua empresa adquiriu um novo equipamento ou se está lançando um produto ou serviço, conte para a gente, e-mail: reciclamais@reciclamais.com, ou por telefone: 55 (11) 3814-0227. Participe, a revista é sua, ajude a fazê-la cada vez melhor!

Hay que saber más

Un dicho popular dice que 'saber nunca es demás' o 'saber no ocupa lugar' se basa no solamente en el abstracto volumen de la información como también en la actitud recomendada por los especialistas para ser y mantenerse un inversor. Información es nuestro negocio. Siempre fue. Pero tropezamos en obstáculos inimaginables, como la falta de feedback. Menos mal que estamos en campo para oír la opinión de los señores lectores. Nuestros entrevistados continuan con lo piensan. En está edición, conversamos con Fábio Flaksberg, de Lion Print (para la sección enlasempresas) y entre tantos cambios de informaciones, estamos de acuerdo que no sabemos cuántos remanufacturadores hay en Brasil. Ni de tinta, ni de toner; ni pequeños, ni grandes; ni formales, ni informales. Además, consideramos que existen muchas empresas que optan por la informalidad por causa de las cuentas tributarias. Pero miren, de acuerdo con el Servicio de Apoyo a Micro y Pequeñas Empresas (Sebrae), la informalidad es un riesgo para el inversor, pues le pueden confiscar la mercadería, por el poder público no hay posibilidad de crecimiento, es difícil conseguir crédito, entre tantos itemes. Ese obstáculo para el crecimiento es una barrera real, porque si un remanufacturador empieza a producir y a vender una significativa cantidad de cartuchos va a precisar de recibo, contratar a una persona más para ayudar. Contratarla ilegalmente, no es una buena idea, ni para el presente, ni para el futuro. En fin, los invitamos a que emitan su opinión. Queremos saber lo que piensan, qué les gusta, qué no les gusta, qué les gustaría modificar. Aprovechen los boletínes técnicos y todas las novedades del mercado de remanufactura de cartuchos para impresión.

¡Buena lectura!
Cecília Borges - Editora
cecília@reciclamais.com

P.S. si su empresa adquirió un nuevo equipamiento o si está presentando un producto o un servicio nuevo, cuéntenos, e-mail: reciclamais@reciclamais.com, o por teléfono: 55 (11) 3814 0227. ¡Participe, la revista es suya, ayúdenos a hacerla cada vez mejor!

reciclamais

ReciclaMais Publicações Técnicas Ltda
Av. Pedroso de Moraes, 580 cj 82
05420-000 São Paulo SP Brasil

Dagoberto Caldas Marques Filho
[publisher]
Cecília Borges Teixeira
[editora] mtb 19229
Fernanda Marinho
[comercial]
Ana Claudia Soares
[administração]
Joaquim Rodil Ferreira
[arte]
Carolina Nogueira
[eventos]

Adriana Rodríguez [tradução]
Maricy Soeiro [tradução]
Uriama Toledo de Menezes [tradução]

Agradecimentos
Recharger Magazine
Sebrae-MG

Como contatar a ReciclaMais
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fax: 55 (11) 3814 0227
Cartas:
Av. Pedroso de Moraes, 580 cj 82
05420-000 São Paulo SP Brasil

Por motivo de espaço ou clareza, cartas e e-mails poderão ser publicados de forma reduzida.
Para publicação as mensagens devem ter nome e endereço completos.

Assinaturas
Pedidos de assinaturas, mudança de endereço, telefone e/ou atualização de dados deverão ser feitas através de nosso site: www.reciclamais.com

Anúncios
Anuncie na ReciclaMais e divulgue seu produto no Brasil e em toda a América Latina.
E-mail: reciclamais@reciclamais.com
Fone: 55 (11) 3814 0227

Publicação mensal, circulação gratuita por tempo indeterminado

Os artigos assinados são de responsabilidade do autor e não traduzem necessariamente a opinião da revista. Sua publicação atende ao propósito de estimular o debate e reflexão sobre as diversas tendências do mercado. Os anúncios publicitários são de responsabilidade dos anunciantes.

Los artículos firmados son responsabilidad del autor y no trasmiten la opinión de la Revista. Su publicación tiene el propósito de estimular el debate y reflexionar sobre las diversas tendencias del mercado. La publicidad es responsabilidad del anunciante.

Funding The Fight! defense fund
one+one percent

HP: DECORRIDOS QUARTO ANOS, O PROMETIDO CONTINUA A SER CUMPRIDO

As minhas reflexões e sugestõesEd Swartz.
Fundador e CEO da Static Control Components, Inc.

Já passaram mais de quatro anos desde que o Vice-Presidente do grupo de consumíveis para impressoras da HP, Pradeep Jotwani, anunciou publicamente o empenho da HP numa concorrência leal com o mercado de substituição. O Sr. Jotwani revelou o posicionamento da HP, despoletado pelo então recente litígio federal apresentado pela Lexmark® contra a Static Control, deixando bem claro que a HP não seguiria o mesmo caminho da Lexmark relativamente à utilização de chips como dispositivo de bloqueio. Além disso, cabe ao cliente decidir entre a aquisição de componentes OEM novos ou cartuchos reciclados. E finalmente, a HP garante em consciência que os seus cartuchos podem ser reutilizados.

A HP tem reforçado frequentemente este posicionamento básico relativamente à sua permanente intenção de competir de forma leal com o mercado de substituição. Para mim, a HP cumpriu o prometido durante quatro anos e continua a fazê-lo.

A Lexmark tem vindo a tentar permanentemente vedar o acesso ao mercado de substituição do sector de consumíveis recorrendo aos tribunais federais como campo de batalha. Face às recentes decisões judiciais tomadas em Frankfurt, Kentucky, a 22 de Junho de 2007, a Lexmark terá certamente de ponderar a sua posição. Das 19 páginas que constituíam o inquérito do júri, a Lexmark não conseguiu responder satisfatoriamente a uma única questão Os interessados poderão obter uma cópia do veredicto do juiz, disponível no nosso sítio da Web em www.scc-inc.com. Ou então telefonar ou enviar um e-mail à Static Control para lhe enviarmos uma cópia.

A Hewlett Packard® permanece numa posição totalmente oposta à da Lexmark. A HP tem reconhecido repetida e publicamente que o mercado de substituição tem o direito de existir e de concorrer lealmente no sector dos consumíveis. O contínuo empenho da HP e o cumprimento da sua promessa de não nos vedar o acesso ao respectivo mercado de consumíveis, exige reconhecimento e apoio por parte da nossa indústria. E apesar de alguns dos cartuchos da HP serem reciclados pelo mercado de substituição, o que é desvantajoso para a HP, o mercado de substituição apoia incondicionalmente a HP para fazer tudo o que possa visando a promoção de colocações adicionais de impressoras da marca HP.

Para que não caísse no esquecimento, o Sr. Jotwani passou a proferir uma série de declarações durante a sua entrevista em Fevereiro de 2003, nas quais enunciou: "Penso que os clientes é que estabelecem os limites. Parte dessa escolha baseia-se no facto de poderem escolher os nossos consumíveis originais, que é sempre a alternativa que preferimos. No entanto, existe um segmento de mercado que tem preocupações com os custos e que prefere outra solução". Ao comentar as estratégias da HP relativas a chips de cartuchos, o Sr. Jotwani declarou: "Em consciência, certificamo-nos de que os nossos cartuchos são reutilizáveis e de que podem ser enchidos novamente". Estas declarações foram frequentemente repetidas por vários quadros superiores da HP, incluindo o Vice-Presidente Executivo do Imaging and Printing Group da HP, Vyomesh Joshi.

A Hewlett Packard, o maior fabricante de impressoras do mundo, continuou a reconhecer publicamente a sua responsabilidade ambiental através do apoio aos esforços de reciclagem, assumindo o compromisso para com a liberdade de escolha do consumidor e o direito à concorrência por parte da nossa indústria.

Devemos respeitar e admirar a HP por ter a coragem de proceder da forma correcta e por suportar as suas promessas através de acções.

Mais uma vez, gostaríamos de elogiar a Hewlett Packard por reconhecer o papel que a reciclagem de cartuchos de toner para impressoras laser e jacto de tinta desempenha na sociedade actual, bem como o seu empenho numa concorrência de mercado leal, demonstrada pelas respectivas políticas em termos sociais, ambientais e de escolha por parte do cliente. A óbvia diferença entre a HP e a Lexmark reside no sólido empenho da HP numa concorrência leal com a nossa indústria, enquanto que a Lexmark procura a nossa destruição. A HP afirmou várias vezes que não utilizará chips para evitar a reciclagem, e que o cliente final tem o direito de optar entre os consumíveis do mercado de substituição e os da marca HP.

Na qualidade de empresa, compreendemos que temos sempre de competir com toda a OEM, incluindo a HP, em termos tecnológicos.. Também devemos respeitar a respectiva protecção IP para protegermos os nossos próprios clientes.

Para terminar, continuo a acreditar com veemência que não existem quaisquer dúvidas de que é nos nossos melhores interesses comerciais que devemos patrocinar e recomendar aos nossos clientes impressoras da marca HP. Ao promovermos as impressoras HP, estaremos a apoiar de forma real e significativa uma empresa que sempre nos garantiu o direito de concorrência no mercado de consumíveis, bem como o direito de escolha dos nossos clientes.

Ed Swartz
Director Geral, Static Control Components, Inc.

recicla mais

boletim boletín

8 **Remanufatura dos cartuchos de toner preto e coloridos da HP 2600**
Remanufactura de los cartuchos de toner negro y de color de HP 2600

radarmais radarmás

48 **Foi mão na massa**
Manos a la Obra

56 **Como elaborar uma Pesquisa de Mercado - Parte 2**
Cómo elaborar una Investigación de Mercado - Parte 2

curtas cortas

47 **A Hi & Bestech apresenta chips para Ricoh Aficio CL5000**
Hi & Bestech presenta chip para Ricoh Aficio CL5000

seções secciones

nasempresas enlasempresas

52 **Começo certo**
Empezar Correctamente

maisreciclagem másreciclaje

68 **É do Brasil o 1º polietileno verde certificado do mundo**
El 1º polietileno verde con certificado, es de Brasil

crônica crónica

71 **Experiência imobiliária**
Experiencia inmobiliaria

72 **panorama da reciclagem**
notícias sobre reciclaje

80 **agenda**
agenda

82 **correio**
correo

A mais completa linha de insumos para impressora e copiadora

Toner Cilindro Toner Colorido Acessórios Blue Tape Bushing Cliper Esponjas Ferramentas Fusível Molas e Pinos Nomix Pó Lubrificante Poly Bag Selo Lacre Tinta Doctor Blade Recovery Blade Wiper Blades Developer Roller Mag Roller PCR Película Fusora Rolo de Fusão Toner Cilindro Toner Colorido Acessórios Blue Tape Bushing Cliper Esponjas Ferramentas Fusível Molas e Pinos Nomix Pó Lubrificante Poly Bag Selo Lacre Tinta Doctor Blade Recovery Blade Wiper Blades Developer Roller Mag Roller PCR Película Fusora Rolo de Fusão Toner Cilindro Toner Colorido Acessórios Blue Tape Bushing Cliper Esponjas Ferramentas Fusível Molas e Pinos Nomix Pó Lubrificante Poly Bag Selo Lacre Tinta Doctor Blade Recovery Blade Wiper Blades Developer Roller Mag Roller PCR Película Fusora Rolo de Fusão Toner Cilindro Toner Colorido Acessórios Blue Tape

WWW.ITECSHOP.COM.BR

Conheça a nova loja virtual da Imaging Technology

IMAGING TECHNOLOGY®

FALE COM NOSSO **CALL CENTER**

11 5031-7070

OU FAÇA SEU PEDIDO **ON-LINE**

3X

Sem juros no Cartão

VISA MasterCard

Remanufatura dos **cartuchos de toner preto e coloridos da HP 2600**

Remanufactura de los cartuchos de toner negro y de color de HP 2600

Este cartucho é o campeão de pedidos dos leitores da ReciclaMais. Apresentamos as orientações passo a passo de acordo com o conhecimento de Mike Josiah, da Summit

Lançada inicialmente em maio de 2005, a série HP 2600 de impressoras laser coloridas é baseada em um motor de 8 ppm e 600 dpi (2.400 dpi com RET, Tecnologia de Resolução Aumentada, na sigla em inglês). Os cartuchos da 2600 consistem do suprimento de toner, cilindro e lixeira. Como na HP 4600, estas máquinas usam um sistema em linha (in-line), ou de passagem única. Todos os quatro cartuchos estão empilhados em cima um do outro e cada cor desenvolve a sua própria imagem, a qual é transferida para o papel pela correia de transferência. Este tipo de sistema é mais veloz e permite uma impressão de mais alta qualidade.

Este é um dos primeiros cartuchos no qual a HP/Canon realmente parece ter ido bem longe para fazer um cartucho de toner muito difícil de remanufaturar. A lixeira, que consiste da lixeira, cilindro OPC, PCR, lâminas limpadora e de recuperação, é de plástico soldado ou colado junto. O eixo e as buchas do cilindro são fixados permanentemente à lixeira. A única maneira de fazê-los sair é quebrar ou cortar

Presentada en mayo de 2005, la serie HP 2600 de impresoras láser color se basa en un motor de 8 ppm y 600 dpi (2.400 dpi con RET, Tecnología de Resolución Aumentada, sigla en inglés). Los cartuchos para 2600 consisten del abastecimiento de toner, cilindro y depósito de residuos.. Como en la HP 4600, éstas máquinas usan un sistema en línea (in-line), o un único paso. Los cuatro cartuchos están apilados, uno encima del otro y cada color desarrolla su propia imagen, la cual se transfiere para el papel por la cinta de transferencia. Este tipo de sistema es más veloz y la impresión tiene alta calidad.

Este es uno de los primeros cartuchos en que realmente parece que HP/Canon ha hecho un cartucho de toner muy difícil de remanufacturar. El depósito de residuos consiste de, cilindro OPC, PCR, láminas de limpieza y de recuperación, de plástico soldado o pegado. El eje y los tapones del cilindro están fijos permanentemente en el depósito. La única manera de sacarlos es rompiendo o cortando el cartucho en partes.

Cartucho campeón a pedido de los lectores de ReciclaMais. Mike Josiah, de Summit presenta paso a paso las instrucciones.

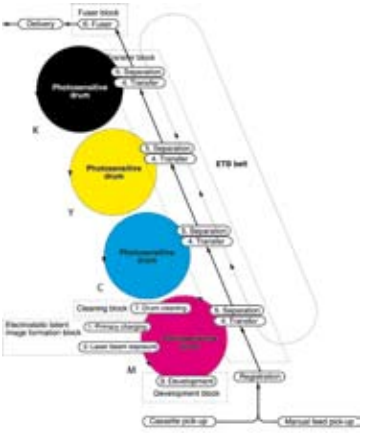
o cartucho em partes. Novas lixeiras de reposição estão agora disponíveis e incluem a lixeira, novos eixos e buchas removíveis do cilindro, selos de espuma, contatos elétricos e suportes do PCR. O kit também conterá os parafusos, molas e pinos de plástico que serão necessários para tornar a montar o cartucho. Se você quiser reutilizar alguma das partes acima, você terá que cortar a câmera OEM em partes. A lixeira para estes cartuchos é também muito pequena. O toner do setor de reposição terá que ser muito eficiente para impedir vazamentos devido ao transbordamento da lixeira.

Os chips nestes cartuchos são os mesmos da maioria de outros cartuchos coloridos HP - o chip não necessita ser trocado com o intuito de fazer o cartucho funcionar. O circuito de toner baixo será inabilitado, mas após o usuário pressionar o botão SELECT (selecionar), o cartucho irá funcionar. O display irá então alternar de "READY" (pronto) para "UNAUTHORIZED SUPPLY IN USE" (suprimento não autorizado em uso).

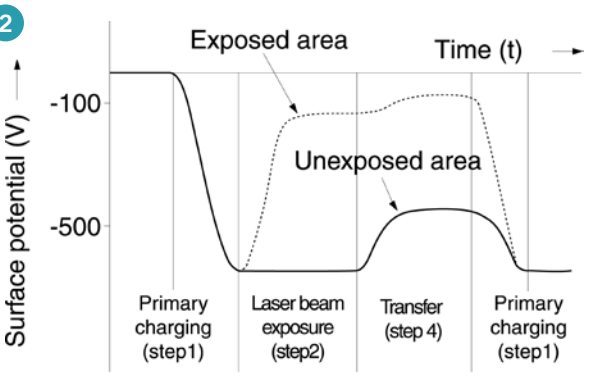
Hay nuevos depósitos de residuos para repuesto, con nuevos ejes y tapones removibles del cilindro, contactos eléctricos y soportes del PCR. El kit también contendrá los tornillos, resortes y clavillos de plástico que serán necesarios para armar el cartucho. Si usted quiere reutilizar alguna de las partes mencionadas, tendrá que cortar la cámera OEM en partes. El depósito de residuos para estos cartuchos también es muy pequeño. El toner del sector de repuesto tendrá que ser muy eficiente para impedir que gotee, porque el depósito de residuos transborda.

El chip para estos cartuchos es el mismo que la mayoría de otros cartuchos de color HP - no es necesario cambiar el chip con la intención de que el cartucho funcione. El circuito de toner bajo será inhabilitado, pero después que el usuario pulse la tecla SELECT (seleccionar), el cartucho funciona. El display va a alternar de "READY" (listo) para "UNAUTHORIZED SUPPLY IN USE" (accesorio no autorizado, en uso).

1



2



Conforme você pode ver, a julgar pelos preços na Tabela 1 (preços correntes em maio de 2006), estes cartuchos são muito lucrativos para remanufaturar. Com exceção do CLJ 1600, que é despachado com cartuchos iniciais para 1.000 páginas, algumas vezes é mais barato comprar uma nova máquina do que adquirir um conjunto completo de cartuchos.

A correia de transferência, ou ETB, como a HP está chamando-a, não é uma peça substituível por um usuário. Ela é projetada de modo que um técnico será necessário para substituí-la. Eu olhei no manual do usuário e no site na Web da HP mas não pude encontrar uma afirmação sobre a expectativa de vida destas correias.

As peças básicas de funcionamento destes cartuchos são similares às das séries 4600/3500, mas alguns avanços foram feitos. Devido a isso, a teoria do cartucho está incluída aqui. Se você está familiarizado com a teoria da 4600 ou 3500, você perceberá que existe menor número de peças e o processo de impressão é mais simples.

A Teoria de Impressão da HP 2600 Colorida

O processo de impressão do cartucho de toner colorido acontece através de uma série de estágios ou passos (para o propósito deste artigo, nós iremos chamá-los de estágios). A Figura 1 mostra o lay-out básico dos cartuchos e como eles se relacionam com os outros e a impressora.

No primeiro estágio, o rolo de carga primária (PCR) coloca uma voltagem uniforme DC negativa na superfície do cilindro OPC. A quantidade da voltagem DC negativa colocada no cilindro é controlada pela configuração de intensidade da impressora.

No segundo estágio, o feixe do laser é projetado em um espelho rotativo (chamado de scanner). Conforme o espelho gira, o feixe de luz é refletido em um conjunto de lentes de focalização. O feixe de luz, então, bate na superfície do cilindro, reduzindo a carga negativa e deixando uma imagem eletrostática latente no cilindro. As áreas onde o laser não bate no cilindro irão reter a carga negativa mais alta. Cada cartucho colorido tem as suas próprias unidades de laser e scanner. Veja as Figuras 2 e 3.

O terceiro estágio, ou de revelação, é onde o toner é revelado no cilindro pela seção de revelação (ou câmera de suprimento), que contém as partículas de toner. O estágio de desenvolvimento é, na verdade, composto de dois passos:

Como usted puede ver, según los precios de la Lista 1 (precios de mayo de 2006), estos cartuchos son muy lucrativos para remanufacturar. Excepto el CLJ 1600, que es despachado con cartuchos iniciales para 1.000 páginas, a veces es más barato comprar una máquina nueva en vez de adquirir un conjunto completo de cartuchos.

La cinta de transferencia, o ETB, como la llama HP, no es una pieza que el usuario pueda sustituirla, es necesario que lo haga un técnico. En el manual del usuario y en el sitio de Web de HP no encontré nada sobre la durabilidad de la cinta.

Las piezas básicas de estos cartuchos son parecidas a las de las series 4600/3500, aunque hubo algunos avances. Debido a eso, la teoría sobre el cartucho está incluida aquí. Si usted está familiarizado con la teoría para la 4600 ó 3500, usted verá que hay menos piezas y el proceso de impresión es más sencillo.

La Teoría de Impresión de HP 2600 Color

El proceso de impresión del cartucho de toner color acontece por medio de una serie de etapas o pasos (para el propósito de este artículo, lo llamaremos de etapas). La Figura 1 muestra el lay-out básico de los cartuchos y la interactividad con los otros y con la impresora.

En la primera etapa, el rodillo de carga primaria (PCR) coloca un voltaje uniforme DC negativo en la superficie del cilindro OPC. La cantidad de voltaje DC negativo en el cilindro se controla por la configuración de intensidad de la impresora.

En la segunda etapa, la luz del láser se proyecta en un espejo rotativo (llamado de scánner). Cuando el espejo gira, la luz refleja en un conjunto de lentes de focalización. La luz, llega a la superficie del cilindro y reduce la carga negativa y deja una imagen electrostática latente en el cilindro. Las áreas del cilindro donde no llega el láser van a retener la carga negativa más alta. Cada cartucho de color tiene sus propias unidades de láser y scánner. Ver las Figuras 2 y 3.

La tercera etapa, la revelación, es donde se revela el toner en el cilindro de la sección de revelación (o cámera de abastecimiento), que contiene las partículas de toner. La etapa de desarrollo, la verdad es que tiene

A *maior* e *mais completa* linha
de *toners color* do mercado

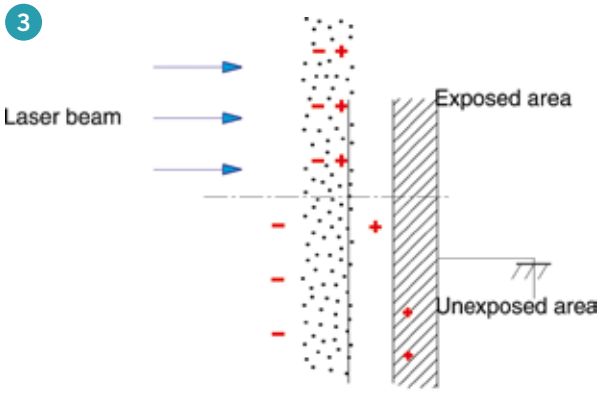
Toner Color é com a Premium Products

A Premium Products é a pioneira do mercado em novidades, tecnologia e inovações.
Confira nossa completa linha de toners color e comprove nossa qualidade.

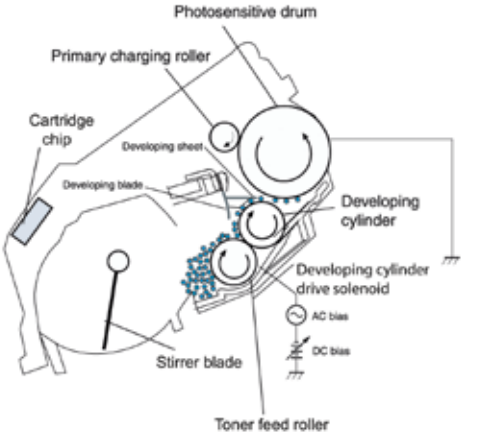
Premium Products

Sempre um passo a frente

3



4



carregamento de toner e a verdadeira revelação. No estágio de carregamento de toner, a lâmina giratória de toner vira dentro do funil. Conforme ela vira, a fricção causa um potencial negativo para revelação no toner. Adicionalmente, um rolo de alimentação de espuma traz o toner para o rolo revelador e também coloca uma carga negativa no toner. Estas duas cargas asseguram uma carga uniforme no toner. Uma vez que o toner esteja adequadamente carregado, o toner irá revestir o rolo revelador. O toner também é mantido no rolo revelador por uma outra voltagem DC negativa

Esta voltagem é controlada pela configuração de intensidade da impressora, e faz com que ou mais ou menos toner seja atraído pelo rolo revelador. Este, por sua vez, irá aumentar ou diminuir a densidade de impressão. O rolo revelador também tem um sinal AC colocado nele que faz o salto do rolo revelador para o cilindro mais fácil. A quantidade de toner no rolo revelador é controlada pela lâmina dosadora, que utiliza pressão para manter constante a quantidade de toner no rolo. Afixada à lâmina dosadora está o que é chamado de uma lâmina de revelação. Esta lâmina melhora a qualidade da impressão e ajuda a evitar a dispersão do toner.

Conforme as áreas expostas ao laser do cilindro OPC aproximam-se do rolo revelador, as partículas de toner são atraídas para a superfície do cilindro devido aos potenciais de voltagem opostos do toner e das áreas expostas ao laser do cilindro OPC. Veja a Figura 4.

O quarto estágio é o estágio de transferência. É onde existem algumas grandes diferenças em relação às impressoras monocromáticas. O primeiro passo no estágio de transferência é onde o rolo de transferência (que é localizado diretamente em oposição a cada cilindro OPC) aplica uma carga positiva DC no lado de trás da zona de transferência (ETB). Cada cartucho de toner tem um rolo separado de carga de transferência. Ao mesmo tempo, o papel está se movendo entre o cilindro OPC e a correia de transferência. Conforme a ETB passa o rolo de transferência, a carga positiva é recebida e atrai o toner negativamente carregado do cilindro para o papel. Este processo é repetido para cada cartucho colorido. Conforme o toner se empilha sobre o papel, a carga positiva no papel enfraquece enquanto o papel passa através de cada cartucho. Por esta razão, a carga é aumentada no rolo de carregamento de transferência para cada cor sucessiva. Veja a Figura 5.

dos pasos: carga de toner y la verdadera revelación. En la etapa carga de toner, la lámina giratoria de toner gira dentro del embudo. Cuando gira, la fricción causa un potencial negativo para revelación en el toner. El rodillo de abastecimiento, de espuma, lleva el toner hacia el rodillo revelador y también deja una carga negativa en el toner. Las dos cargas aseguran una carga uniforme en el toner. Cuando el toner esté cargado, revestirá al rodillo revelador. El toner también se mantiene en el rodillo revelador por otro voltaje DC negativo.

El voltaje lo controla la configuración de intensidad de la impresora, que lleva más o menos toner hacia el rodillo revelador. Éste, a la vez, aumenta o disminuye la densidad de impresión. El rodillo revelador también tiene una señal AC colocada que hace más fácil el salto del rodillo revelador hacia el cilindro. La cantidad de toner en el rodillo revelador la controla la lámina de dosificación, que utiliza presión para mantener constante la cantidad de toner en el rodillo. Fijada a la lámina de dosificación, está lo que llamamos de lámina de revelación. Esta lámina mejora la calidad de impresión y ayuda a evitar la dispersión del toner.

Cuando las áreas expuestas al láser del cilindro OPC se acercan al rodillo revelador, las partículas de toner suben a la superficie del cilindro debido al potencial de voltaje opuesto del toner y de las áreas expuestas al láser del cilindro OPC. Ver Figura 4.

La cuarta etapa es la de transferencia. Es donde hay algunas grandes diferencias con respecto a las impresoras monocromáticas. El primer paso en la etapa de transferencia es cuando el rodillo de transferencia (que está ubicado directamente opuesto a cada cilindro OPC) aplica una carga positiva DC detrás de la zona de transferencia (ETB). Cada cartucho de toner tiene un rodillo de carga de transferencia, separado. Al mismo tiempo, el papel se está moviendo entre el cilindro OPC y la cinta de transferencia. Cuando la (ETB) pasa el rodillo de transferencia, recibe la carga positiva y atrae el toner negativo cargado del cilindro para el papel. Este proceso se repite para cada cartucho de color. Cuando el toner se acumula sobre el papel, la carga positiva en el papel afloja mientras el papel pasa a través de cada cartucho. Por este motivo, la carga aumenta en el rodillo de carga de transferencia para cada color sucesivo. Ver Figura 5.

Tá na hora de tirar seu sonho do papel e torná-lo realidade.

Planejamento para 2008:

- Investir em um equipamento da Paraí;
- Aumentar meu faturamento;
- Comprar meu apartamento;

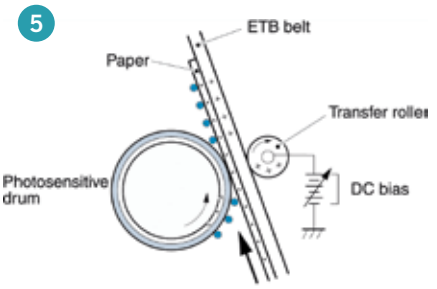
Par@í®
soluçõesinovadoras

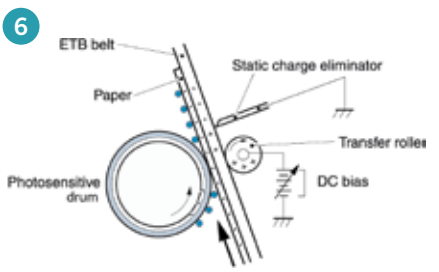
www.parai.com.br | (83) 4009-9090 | (11) 6978-6747

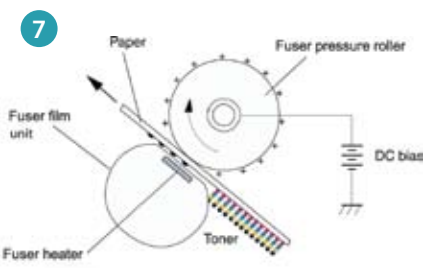
Par@í 11 anos

CERTIFICADO Par@í ISO 9001

MKTParaí







O papel se separa da correia de transferência (ETB) conforme a correia alcança o topo do seu caminho e retorna para baixo para iniciar o processo novamente. A carga estática atrás do papel é reduzida com o eliminador de carga estática. Isto ajuda a estabilizar a alimentação de papel e também evita faíscas do toner (manchas) sob condições de baixa temperatura e baixa umidade. Veja a Figura 6.

No quinto estágio, a imagem é então fundida sobre o papel pelo conjunto do fusor. O conjunto do fusor compreende o conjunto de aquecimento superior e o rolo de pressão inferior. O rolo inferior de pressão pressiona a página para cima dentro do conjunto de aquecimento superior, o qual então funde o toner no papel. O conjunto de aquecimento superior consiste de um tubo flexível com uma bobina cerâmica de aquecimento tipo mola dentro. Este tipo de fusor dispõe de fusão "imediata" com pouco ou nenhum tempo de espera e baixo consumo de energia. Veja a Figura 7.

Limpeza do Cilindro OPC

O cilindro é limpo após a imagem ser transferida para o papel pela lâmina limpadora. Esta parte é razoavelmente padrão; a lâmina limpadora raspa o toner que estava no cilindro e a lâmina de recuperação o guia para dentro da lixeira. Estes cartuchos não usam uma placa de transferência para mover os resíduos de toner para dentro da parte traseira do cartucho.

Calibragem da Impressora

No início de tudo isto, está o ciclo de calibragem. A impressora irá calibrar-se por si mesma todas as vezes que a impressora é ligada, quando um novo cartucho de toner é instalado, após 48 horas de tempo decorrido e em intervalos de 150 páginas. A calibragem consiste em um bloco de cor sólido e meio tom de cada cor que esteja sendo impressa para a zona de transferência. Assim que as áreas impressas alcançam o topo da correia de transferência, um sensor irá detectá-las, medir a densidade e ajustar a impressora da maneira apropriada. Todas as configurações de tempo de calibragem são controladas pelo usuário. Existem também calibragens físicas da série de engrenagens e de vários rolos.

El papel se separa de la cinta de transferencia (ETB) cuando la cinta llega al tope del recorrido y vuelve hacia abajo para empezar el proceso nuevamente. La carga estática detrás del papel se reduce con el sistema para eliminar la carga estática. Esto ayuda a estabilizar el abastecimiento de papel y también evita manchas de toner bajo condiciones de baja temperatura y poca humedad. Ver Figura 6.

En la quinta etapa la imagen se funde sobre el papel por el conjunto del fusorio. El conjunto del fusorio consta del conjunto de calentamiento superior y el rodillo de presión inferior. El rodillo de presión inferior aprieta la página hacia dentro del conjunto de calentamiento superior, el cual funde el toner al papel. El conjunto de calentamiento superior consiste en un tubo flexible con una bobina cerámica de calentamiento tipo resorte. Este tipo de fusorio dispone de fusión "inmediata" con poco o nada de tiempo de espera y bajo consumo de energía. Ver Figura 7.

Limpieza del Cilindro OPC

El cilindro queda limpio después de transferir la imagen para el papel por la lámina de limpieza. Esta parte es modelo; la lámina de limpieza raspa el toner que estaba en el cilindro y la lámina de recuperación lo lleva hacia dentro del depósito de residuos. Estos cartuchos no usan placa de transferencia para sacar los residuos de toner de la parte trasera del cartucho.

Calibraje de la Impresora

Al comienzo de todo ésto, está el ciclo de calibraje, la impresora se calibra sola, cada vez que se enciende la impresora, cuando se coloca un cartucho nuevo de toner, después de 48 horas de tiempo recorrido e intervalos de 150 páginas. El calibraje consiste en un bloque de color sólido y medio tono de cada color que esté imprimiendo para la zona de transferencia. Así que las áreas impresas llegan al tope de la cinta de transferencia, el sensor las detecta, mide la densidad y ajusta la impresora de manera apropiada. Todas las configuraciones de tiempo de calibraje las controla el usuario. También hay calibraje físico de la serie de engranajes y de varios rodillos.

O que você precisa?

Pensou em Partes e Peças e Kits de Manutenção para impressoras, pensou Iotec.

Grande variedade de peças para diversas marcas e modelos, com os melhores preços e condições do mercado, atendimento personalizado, entrega expressa e frete grátis*.

*Consulte seu Gerente de Contas sobre a política de frete.

Super Destaque

Partes & Peças EPSON

- Cabeças de Impressão
- Cabos Flexíveis
- Protetores da Fita
- Absorventes de Tinta
- Peças Descontinuadas

As Maiores Novidades do Mercado!

- Peças difíceis de encontrar
- Peças para diversos fabricantes
- Pronta Entrega
- Peças Remanufaturadas
- Peças originais dos principais fabricantes
- Fusores e Kits de Manutenção com os Melhores Preços

Distribuidor Autorizado LEXMARK

iotec 21 ANOS

A experiência do líder que nenhuma empresa supera!

Tel: 55 (11) 5087-6777 - Fax: 55 (11) 5572-4172
www.iotec.com.br - vendas@iotec.com.br

EPSON LEXMARK hp Zebra Canon IMECAF BematECH olivetti brother OKIDATA Nupro ELGIN

iotec
LÍDER EM PEÇAS DE REPOSIÇÃO

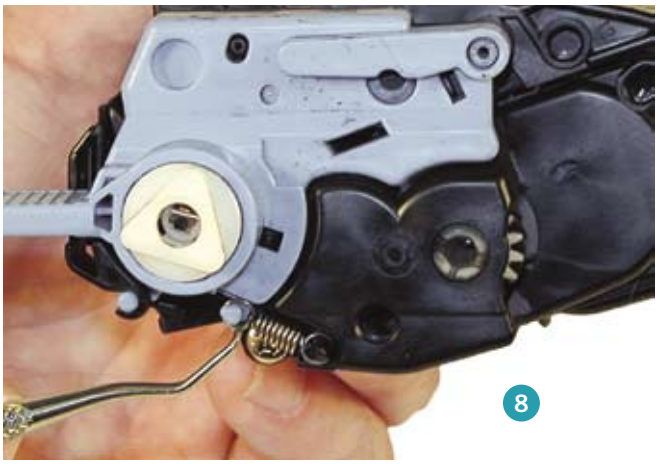
Detecção de Toner Baixo

A última coisa que precisa ser discutida antes de passar para a efetiva remanufatura é a detecção do nível do toner. A impressora 2600 determina a vida do cartucho de inúmeras maneiras diferentes. Ela conta o número de rotações do cilindro OPC e a verdadeira quantidade de toner remanescente. A quantidade de toner também é determinada por um sensor ótico que lê através de um conjunto de lentes de plástico transparente montado na câmera de suprimento.

Cada uma destas medidas é informada para o chip. A realização de testes de impressão, problemas comuns dos cartuchos, bem como problemas simples da impressora, serão cobertos no final deste artigo.

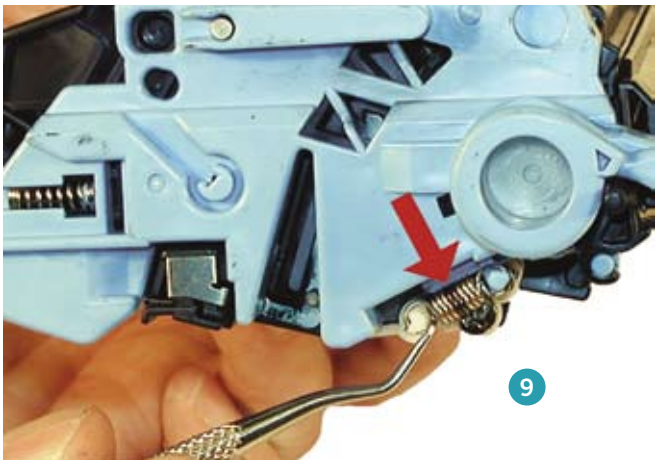
Detección de Toner Bajo

Lo último que se debe discutir antes de pasar para la efectiva remanufactura es la detección del nivel del toner. La impresora 2600 determina la durabilidad del cartucho de innúmeras maneras diferentes. Cuenta el número de rotaciones del cilindro OPC y la verdadera cantidad de toner remanente. La cantidad de toner también la determina un sensor óptico que lee a través de un conjunto de lentes de plástico transparente armado en la cámera de abastecimiento. Cada una de éstas medidas informa al chip. Realizar test de impresón, problemas comúnes de los cartuchos y problemas sencillos de la impresora, todo lo veremos al final del artículo.



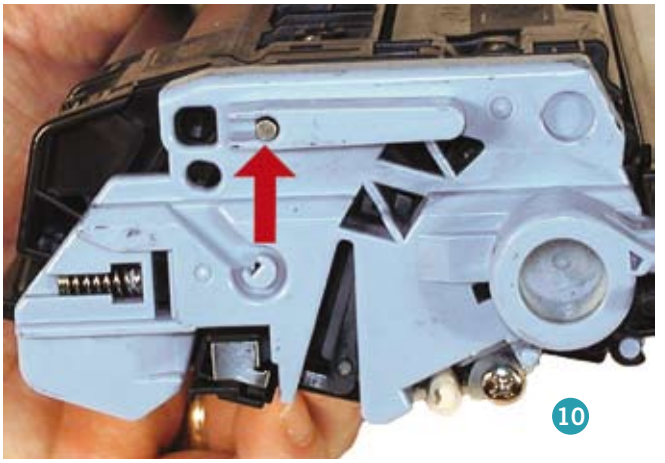
Remova as duas pequenas molas dos lados direito e esquerdo do cartucho.

Saque los dos resortes pequeños del lado derecho y del lado izquierdo del cartucho.



Observe que a mola do lado do contato está marcada. Esteja certo de que esta mola seja posta de volta no lado correto. Veja as Figuras 8 e 9.

Observe que el resorte del lado del contacto está marcado. Esté seguro de que éste resorte será colocado de vuelta en el lugar correcto. Ver Figuras 8 y 9.



Corte o plástico para fora do pino de metal no lado do contato (lembre-se, toda a parte da lixeira será jogada fora).

Corte el plástico fuera del clavillo de metal del lado del contacto (recuerde; todo el depósito de residuos será tirado).

Super Oferta

Unidade de Fusão

Apenas ~~R$ [illegible]~~

R$ 499,00

Unidade de Fusão para:
Lexmark Optra T640 / 642 / 644

A partir de agora você pode contar com a **Qualidade** e **Segurança** dos Kits de Manutenção, Fusores e Peças de Reposição **NUPRO** para impressoras HP, Lexmark, Xerox e IBM*.

Produtos **100% novos** de alta qualidade com **Garantia Extendida, Baixo índice de RMA** e **Preços Competitivos,** desenvolvidos para superar as especificações dos fabricantes OEM.

Tudo isso distribuído pela Fusor On-Line, com estoque no Brasil à Pronta Entrega!

- **Produtos 100% Novos**
- **Alta Qualidade**
- **Linha Completa HP, Lexmark, Xerox e IBM ***

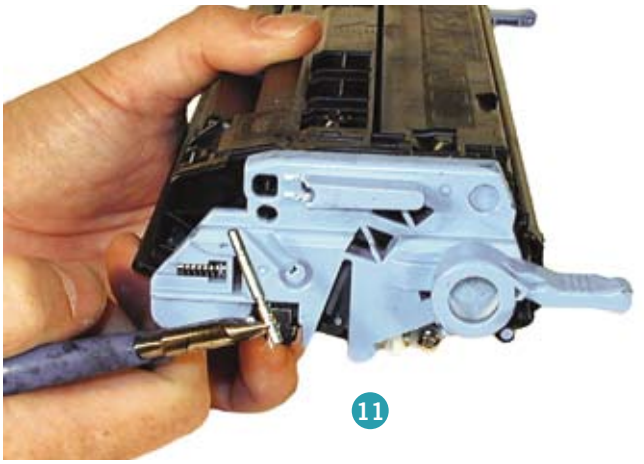
*Valor para SP / Estados com ICMS de 12%. Preços e condições sujeitos a alteração sem aviso prévio.

www.fusoronline.com.br
vendas@fusoronline.com.br
PABX: 11 5574-9032

FUSOR On-line

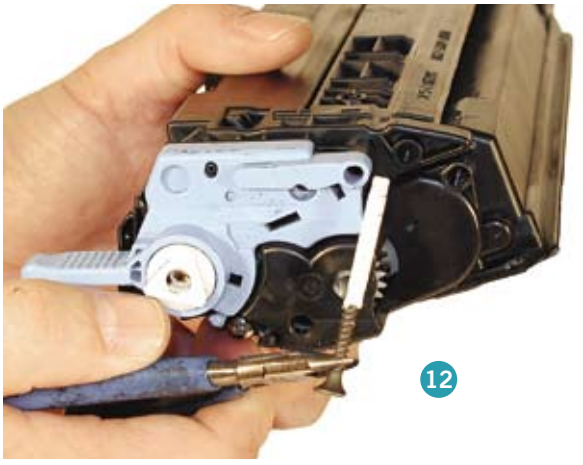
Competitividade e Qualidade caminhando Juntas!

* Marcas registradas de terceiros, não representadas e sem vinculo comercial com a Fusor On-Line



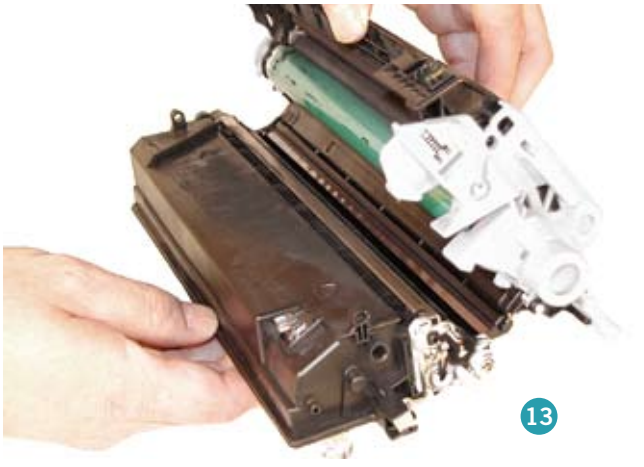
Pressione o pino para fora com um par de alicates cortadores de fio.
Veja as Figuras 10 e 11.

Apriete el clavillo para fuera con un alicate de corte.
Ver Figuras 10 y 11.



No lado oposto do cartucho, existe um pino de plástico branco. Pegue um pequeno parafuso de rosca afiada e insira-o dentro do centro do pino. Pegue os alicates e pressione este pino para fora do cartucho. Para os propósitos da ilustração, estou usando um parafuso para parede tipo drywall, mas um parafuso menor é realmente mais adequado para isto. Novos pinos de plástico também virão com o kit da lixeira. Veja a Figura 12.

Del lado opuesto del cartucho, hay un clavillo de plástico blanco. Coloque un tornillo pequeño en el centro del clavillo. Con el alicate empuje el clavillo para fuera del cartucho. Para la ilustración, estoy usando un tornillo para pared tipo drywall. Habrá nuevos clavillos de plástico con el kit del depósito de residuos.
Ver Figura 12.



Erga a câmera de suprimento e desconecte a metade solta da tampa do cilindro.
Veja as Figuras 13 e 14.

Levante la cámara de abastecimiento y desconecte la mitad suelta de la tapa del cilindro. Ver Figuras 13 y 14.

Separe as duas metades.

Separe las mitades.

SOLUÇÕES DEFINITIVAS

PARA REMANUFATURA DE CARTUCHOS

LASER E JATO DE TINTA

CICLONE Estação coletora de pó

A estação coletora de pó Ciclone é uma máquina desenvolvida para reciclagem de cartuchos toner, com alto poder de aspiração e um eficiente sistema de coleta e armazenagem de pó. Além disso, possui filtros de baixo custo e alta durabilidade, que impedem que o pó seja liberado no ar. Tudo que sua empresa precisa para recargas de toner.

assista o vídeo desta máquina em nosso site

*tudo em até 36x

A20 | INK UNIVERSAL VACUUM

Máquina para enchimento de cartuchos com câmara de vácuo

A Ink Universal Vacuum é uma máquina profissional para recarga de cartuchos jato de tinta que possui um sistema de funcionamento a vácuo fazendo com que as recargas se tornem simples e práticas, além de garantir uma qualidade excepcional. Através deste sistema todas as partículas de ar existentes dentro do cartucho e dissolvidas na tinta são removidas, evitando o "travamento" da tinta no bico do cartucho no momento da impressão, principal motivo das falhas de impressão em cartuchos recarregados.

assista o vídeo desta máquina em nosso site

*Máquinários parcelados em até 36 vezes no cartão BNDES ou até 6 vezes sem juros no cartão Visa.

MASTER-INK

www.masterink.com.br
sac@masterink.com.br

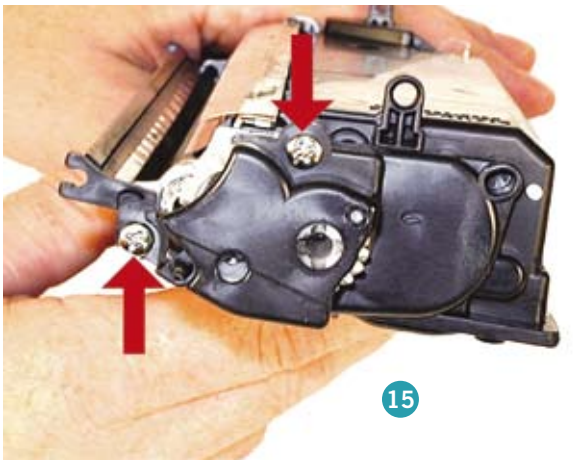
44 3228.1742

Produtos 100% nacionais

Recarregue cartuchos, a natureza agradece

08 anos produzindo maquinários

Primeiro lugar
Prêmio Empresarial Profissional



No lado das engrenagens do funil de suprimento, remova os dois parafusos e a tampa da extremidade.

Saque los dos tornillos y la tapa de la extremidad, del lado de los engranajes del embudo de abastecimiento.

Tenha cuidado pois duas engrenagens podem vir para fora com a tampa da extremidade.
Veja as Figuras 15 e 16.

Tenga cuidado pues pueden salir dos engranajes con la tapa del extremo.
Ver Figuras 15 y 16.

Remova as quatro engrenagens conforme indicado (as duas engrenagens tinham sido colocadas de volta para esta foto). Veja as Figuras 17 e 18.

Saque los cuatro engranajes como está indicado (los dos engranajes fueron colocados para ésta foto).
Ver Figuras 17 y 18.

Solo un proveedor

Más de 3.000 productos para impresoras láser, inyección de tinta y de cinta, fotocopiadoras e Impresoras Multifuncionales ofertados directamente de la fábrica.

paperworld
Internationale Frankfurter Messe
Jan 23-27, 2008
Frankfurt am Main, Germany

2008
Apr 10-12, 2008
Dusseldorf, Germany

Utec es una puerta de entrada para el sourcing en China

- Exporta junto con una de las mayores fábricas de productos de consumo para impresoras de China.
- Excelentes servicios para el cliente y soporte logístico garantizan una entrega rápida y sin problemas.
- 23 años de experiencia atendiendo a clientes internacionales.

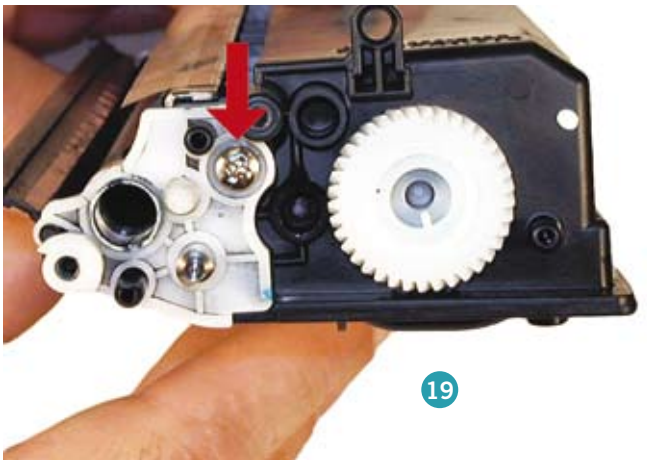
Hablamos español y portugués

UTEC

Union Technology International (MCO) Company Limited
14H, Nam Kwong Building, 223-225 Avenida
Dr Rodrigo Rodrigues, Macao SAR
Tel: (853)28715020 Fax: (853)28715001

Todas las marcas y nombres comerciales son de sus respectivos propietarios, y aquí se mencionan sólo como fin descriptivo. Nosotros no somos socios de ningún fabricante de impresoras y/o de insumos.

www.union-tec.com E-mail: Sales13@utec.com.mo



Na placa de alinhamento do rolo revelador, remova o parafuso e a placa.
Veja a Figura 19.

En la placa de alineamiento del rodillo revelador, saque el tornillo y la placa.
Ver Figura 19.

Remova a conexão do rolo revelador deslizando-a para fora a partir da extremidade. Isto evita que a montagem da lâmina dosadora seja danificada.

Saque la conexión del rodillo revelador deslizándola para fuera a partir del extremo. Esto evita que el montaje de la lámina de dosificación se dañe.

Esta conexão se parece com uma conexão do rolo magnético monocromático, mas observe que não há um magneto (ou imã) estacionário dentro.

Esta conexión se parece a una conexión del rodillo magnético monocromático, pero observe que no hay magneto (o imán) estacionario dentro.

Tenha cuidado para não perder as pequenas buchas de plástico branco do rolo revelador em ambos os lados do rolo. Embora ela seja metal, ela é uma conexão do rolo revelador.
Veja as Figuras 20, 21 e 22.

Tenga cuidado para no perder los pequeños tapones de plástico blanco del rodillo revelador en ambos lados del rodillo. Aunque sea metal, es una conexión del rodillo revelador.
Ver Figuras 20, 21 y 22.

PRO TONER
BRASIL

Qualidade comprovada dos produtos **ProToner**!

Cadastre-se no nosso site:
www.protonerbrasil.com.br

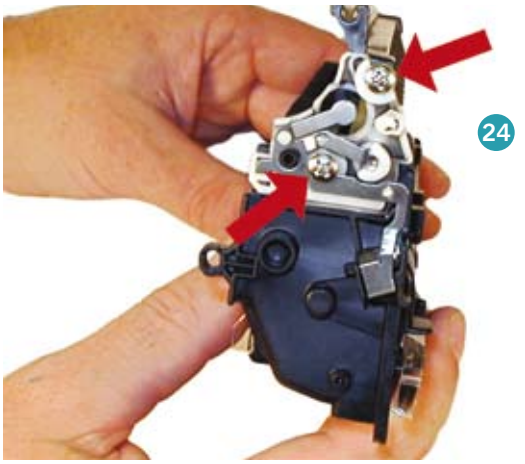
ProToner Brasil
(11) 3542-9300 / 3473-2846
(11) 3578-9915 / 3578-9923

A mais completa linha de produtos para remanufatura

- Toner Padrão
- Toner Gráfico
- Toner Color
- Toner Copiadora
- Revelador
- Chip
- Cilindros
- Lâminas
- Rolo Magnético
- PCR
- Peças Sharp OEM
- Películas de Fusão

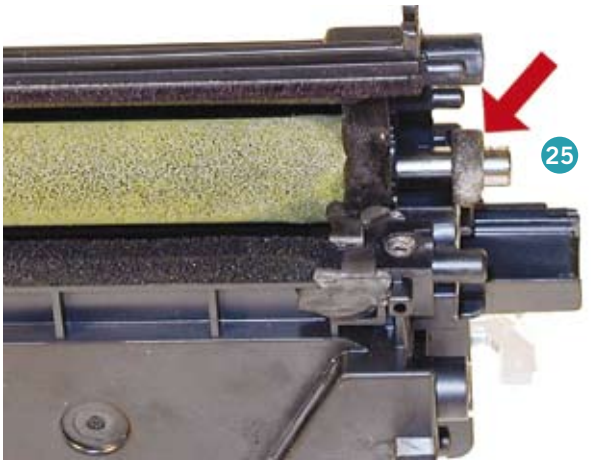
Remova a lâmina dosadora e dois parafusos.
Veja a Figura 23.

Sacar la lámina de dosificación y dos tornillos.
Ver Figura 23.



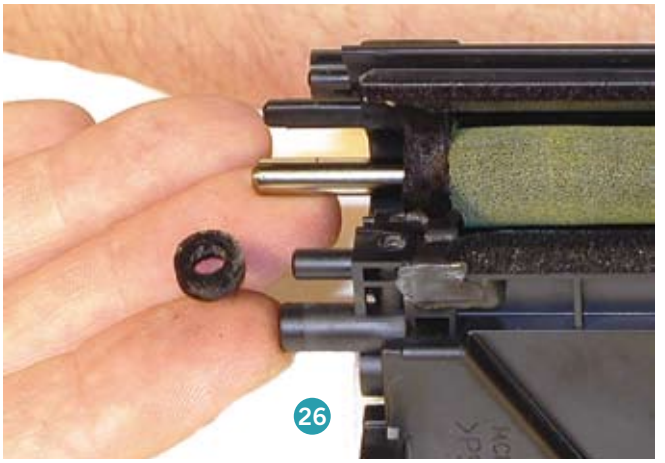
Remova a placa de contato/alinhamento e dois parafusos.
Veja a Figura 24.

Sacar la placa de contacto/alineamiento y dos tornillos.
Ver Figura 24.



No outro lado do rolo de alimentação de toner está um selo/bucha de espuma.

Del otro lado del rodillo de abastecimiento de toner hay un tapón de espuma.



Remova-os e coloque de lado.
Veja as Figuras 25 e 26.

Sáquelo y déjelo de lado.
Ver Figuras 25 y 26.

Chip Universal Patentado

Fabricação de alta Tenologia

Programas de Formação Global

Moldagem por Injecção Interna

Exaustivo Controle de Qualidade

A SCC tem disponíveis mais de 12 000 cartuchos para impressoras laser

- Distribuição global para 163 países em todo o mundo
- O maior leque de chips para cartuchos laser da indústria
- **A tecnologia de chips universais patenteada** possibilita a produção de cartuchos universais
- Website em vários idiomas
- Assistência técnica incomparável
- Programas de formação em vídeo de valor agregado
- Mais de um milhão de dólares de investimento mensal em pesquisa e desenvolvimento
- Apoio global para profissionais de reciclagem de pequeno e grande porte

O seu Líder Global em Tecnologia para Cartuchos de Toner Reciclados

Trabalhando muito para conquistar você!

www.scc-inc.com

Static Control Components, Inc.

www.scceurope.co.uk

© 2007 Static Control Components, Inc. Todos os direitos reservados em nível mundial. O S estilizado e Static Control são marcas registradas da Static Control Components, Inc. Todos os outros nomes e marcas de produtos são marcas registradas das suas respectivas empresas.

Embalagens
LENAPACK

Embalagens em Cartão Duplex e Micro Ondulado
ENTREGAMOS PARA TODO O BRASIL

UNIVERSAL PERSONALIZADA CART. JATO DE TINTA

reciclamais
SOUTH AMERICAN EXPO
July 16-18, 2007 • São Paulo, BR
Powered by Recharger

LENAPACK Embalagens Ltda.
Tel.: (11) 6103-4369 / 6705-1632 / 6707-0705
www.lenapack.com.br - lenapack@uol.com.br

Para remover o rolo de alimentação, pressione o rolo através do lado chaveado da haste. A espuma irá se comprimir e o rolo ficará livre.

Para sacar el rodillo de abastecimiento, apriete el rodillo del lado en chaflán del asta. La espuma se comprime y el rodillo queda libre.

Ao longo do tempo, a espuma irá dilacerar o rolo e o rolo terá que ser substituído. Veja as Figuras 27 e 28.

Después con el tiempo, la espuma estropea al rodillo y tiene que sustituirlo. Ver Figuras 27 y 28.

Com uma pequena chave de fenda de joalheiro, remova o selo da porta. Veja a Figura 29.

Esvazie o funil e aspire qualquer toner remanescente que haja nele.

Con un destornillador tipo joyero, saque el tapón de la puerta. Ver Figura 29.

Vaciar el embudo y sacar el toner remanente..

Note que não existe um plug de enchimento nestes cartuchos. O funil precisa ser enchido a partir da abertura do rolo revelador. Encha o funil com o toner colorido adequado para a HP 2600. Muitas peças precisam ser substituídas neste funil, de modo que é melhor se o funil for mantido em um suporte para mantê-lo firme. Veja a Figura 30.

Note que no tiene plug para llenado en estos cartuchos. El embudo debe llenarse a partir de la abertura del rodillo revelador. Llene el embudo con toner de color adecuado para HP 2600. Muchas piezas tienen que ser sustituidas en este embudo, de manera que es mejor mantener el embudo en un soporte para que esté firme. Ver Figura 30.

Spectra Colors Corp.
Spectra Dyes®
"You'll Know Us By Our Colors"

CORANTES INK JET

SPECTRAFAST P.I.J. LIQUIDOS

SPECTRAFAST P.I.J. LIQUIDOS são dispersões pigmentadas para tintas digitais (ink jet) de tamanho de partícula sub-micron desenvolvidos por uma tecnologia própria de estabilização, maximizando a aderência da tinta em papéis fotográficos resultando em uma **melhoria na resitência** à formação de manchas de umidade. Eles também oferecem resultados de alta qualidade para as propriedades das tintas digitais exigidas atualmente além de melhores características como cores intensas, estabilidade, durabilidade flexibilidade na formulação da tinta e alta qualidade de impressão.

Código do Produto e Descrição
1.PI.Z778L SPECTRAFAST P.I.J. YELLOW LIQ
4.PI.Z779L SPECTRAFAST P.I.J. MAGENTA LIQ
5.PI.Z780L SPECTRAFAST P.I.J. CYAN LIQ
8.PI.Z777L SPECTRAFAST P.I.J. BLACK LIQ

CORANTES PARA INSTRUMENTOS DE ESCRITA

MARCADORES INFANTIS
TINTAS PARA CANHOTOS E TRAÇOS FINOS
MARCADORES PERMANENTES
CORES SENSÍVEIS À pH E CORES VARIÁVEIS
CORANTES SOLÚVEIS EM SOLVENTES PARA TINTAS ESFEROGRÁFICAS
CORANTES LAVÁVEIS

Plentychem
Plentychem Industrial e Comercial de Aditivos Ltda.
Rua Silvestre Vasconcelos Caimon, 190 - Cj. 212
V. Moreira - Guarulhos - São Paulo - Brasil - CEP 07020-001
T: (55 11) 6441-3408
F: (55 11) 6479-2170
James O. Russi
E: jamesrussi@uol.com.br
Lucildo Silva
E: lucildo@plentychem.com.br
Wilson Alves de Assis
E: wilsonassis@gmail.com
Representante Exclusivo No Brasil

25 Rizzolo Road
Kearny, NJ 07032 - U.S.A.
E: Dyes@SpectraColors.com
W: SpectraColors.com

Fornecedor de Corantes/Colorantes Especiais
Intl: (201) 997-0606
F: (201) 997-0504

It's All in the Ink!

Experience

Definition:
a. active participation in activities leading to the accumulation of knowledge and skill

We want our customers to benefit from our experience:
a. developing and manufacturing inks for over 20 years
b. over 60 years of R&D experience

Quality
Service
Experience
Consistency
100% Guaranteed

Quote:
"Our vast experience developing new inks for OEM's means we know exactly what testing and results they require which gives us the ability to make your inks just as good as theirs."
-Stephen Emery,
V.P. Sales & Marketing, American Ink Jet

AMERICAN INK JET CORPORATION

ISO9001:2000 Certified

13 Alexander Road, Billerica, MA 01821, USA
Phone: 978-670-9200 • *Fax:* 978-670-5637
Internet: www.amjet.com • *Email:* bulkink@amjet.com

Distribuidor Exclusivo no Brasil

WIN

World Imaging Network / WIN
Praça da República, 376 - 11º andar
São Paulo - SP - Brasil - CEP: 01045-000
Tel: 55 (11) 3367-5700
www.win-solution.com

31

32

33

34

Se um selo estiver disponível, instale-o agora. Reinstale o selo da porta. Veja a Figura 31.

Si hay tapones disponibles, instálelo ahora. Colocar el tapón de la puerta. Ver Figura 31.

Aspire ou assopre o rolo de alimentação. Reinstale no funil. Veja a Figura 32.

Limpiar el rodillo de abastecimiento. Instalarlo en el embudo. Ver Figura 32.

Limpe e recoloque os dois selos/buchas de espuma. Veja a Figura 33.

Limpiar y colocar los dos tapones de espuma. Ver Figura 33.

Limpe a placa de alinhamento do contato com uma haste de algodão e álcool. Substitua a graxa condutiva por graxa nova. Lembre-se, mais não é melhor em se tratando desta graxa. Veja a Figura 34.

Limpiar la placa de alineamiento del contacto con un bastoncillo y alcohol. Sustituya la grasa. Recuerde que no es mejor tratándose de ésta grasa. Ver Figura 34.

Chegou WIN INSIDE.
Agora você pode ter o seu cartucho colorido com a tecnologia WIN.

Produto com certificado de garantia WIN.
Lacre de qualidade WIN Inside.
Embalagem branca para aplicação da sua marca.
Reciclado por um cliente da WIN. Você também pode ser nosso parceiro.
Montado com os mesmos insumos distribuídos pela WIN. A mesma qualidade.

WIN INSIDE technology

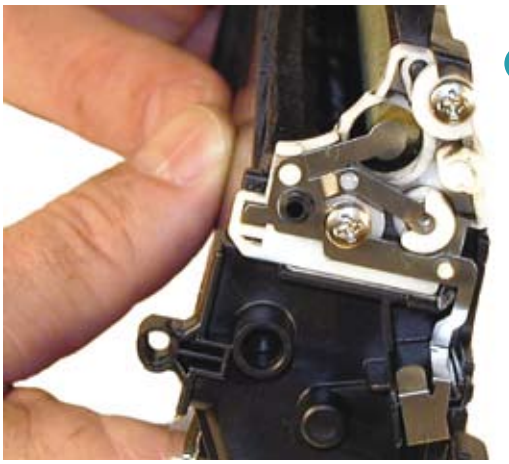
Se você é reciclador e gostaria de oferecer muito mais soluções em Toners Coloridos aos seus clientes, a WIN tem exatamente o que você precisa. Chegou WIN Inside. Agora você pode ter um produto diferenciado, utilizando a nossa tecnologia, sem a necessidade de investir em impressoras, pesquisas, ferramentas, aparelhos de testes e outros custos.

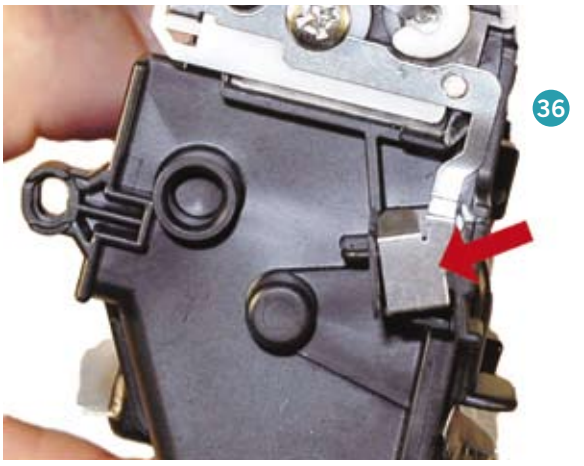
Cartuchos WIN Inside disponíveis: HP 2500, 2550, 2600, 4600 e 5500.

WIN

WIN - Brasil • 11 3429-0750
WIN - USA • 863 675-2666
www.win-solution.com

Revendas especializadas:
BH | Casa do Toner • 31 3357-5017
PR | Suporte Suprimentos • 41 3015-2004
RJ | Vita Rio • 21 2210-2109
SP | Printer Insumos • 11 4161-7908





Recoloque a placa de contato e dois parafusos.

Coloque la placa de contacto y dos tornillos.

Tenha certeza de que a barra do contato se encaixe adequadamente ao fazer isto. Veja as Figuras 35 e 36.

Esté seguro de que la barra del contacto se encaje bien. Ver Figuras 35 y 36.

Instale a lâmina dosadora e dois parafusos. Veja a Figura 37.

Instalar la lámina de dosificación y dos tornillos. Ver Figura 37.

Limpe o contato de cobre e instale a conexão do rolo revelador. Deslize-a da mesma maneira que ela veio para fora.

Limpiar el contacto de cobre e instalar la conexión del rodillo revelador. Deslizarla de la misma manera que salió.

SUMMIT TECHNOLOGIES

COMPATÍVEIS SUMMIT
Complete seu Portfólio!!!

Compatíveis	Rendimento
Brother TN350	2.500 pgs.
Brother TN580 Universal	7.000 pgs.
(Compatível com TN540, TN550 e TN570)	
HP 1010	2.000 pgs.
HP 2015	7.000 pgs.
HP 1320	2.500 pgs.
HP 2600	2.000 pgs.
Lexmark E230	6.000 pgs.
Lexmark E250	(Em breve)
Okidata B4100, 4200, 4300	6.000 pgs.
Samsung ML2550	10.000 pgs.
Samsung ML1610	3.000 pgs.
Samsung SCX4200	3.000 pgs.
Samsung SCX4521	3.000 pgs.
Samsung SCX6230	8.000 pgs.
Xerox M20	8.000 pgs.
Xerox PE16 Universal	3.500 pgs.
(Compatível com Samsung SCX4216, ML1710, Lex X215)	
Xerox PE220	3.000 pgs.
Xerox 4118	8.000 pgs.
Kyocera TK17	6.000 pgs.
Kyocera TK18	6.000 pgs.
Kyocera TK57	15.000 pgs.
Kyocera TK67	20.000 pgs.
Kyocera TK70	40.000 pgs.
Kyocera TK110, 112	6.000 pgs.
Kyocera TK310, 312	12.000 pgs.

5 Razões pra Comprar Compatíveis SUMMIT:

- Mais de 30 Compatíveis SUMMIT para completar seu portfólio.
- Prazos de financiamento excelentes.
- Compatíveis SUMMIT tem garantia.
- Preços extremamente agressivos.
- A SUMMIT não vende para consumidor final, nem participa de licitações.

SUMMIT TECHNOLOGIES

NOVO TELEFONE: (11) 2083-0511
http://www.summitdobrasil.com.br
E-mail: contato@summitdobrasil.com.br

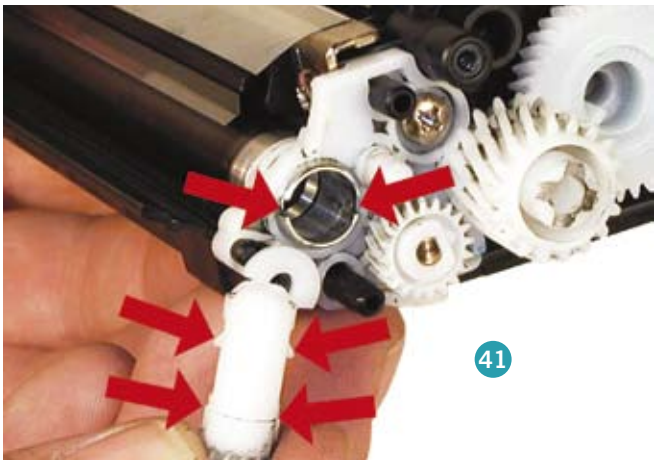
GSC Imaging LLC

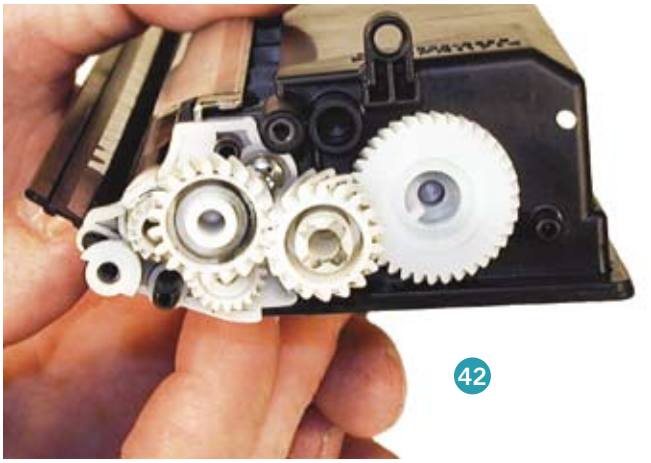
Experience INK

Quality Support

For sales support contact Chris Crear at
856.745.2398 or via email at
ccrear@gscimaging.com

GSC Imaging, LLC
9242 Commerce Highway,
Pennsauken, NJ 08110 USA
p: 856.317.9301 | f: 856.317.9302
info@gscimaging.com www.gscimaging.com





Não se esqueça das buchas.
Veja as Figuras 38 e 39.

No se olvide de los tapones.
Ver Figuras 38 y 39.

Instale a placa de plástico de alinhamento do rolo revelador e parafuse. Tenha certeza de que o rolo revelador esteja assentado ou a placa não irá se encaixar adequadamente.
Veja a Figura 40.

Instalar la placa de plástico de alineamiento del rodillo revelador y atornille. Esté seguro de que el rodillo revelador esté asentado para que la placa encaje perfectamente.
Ver Figura 40.

Instale as quatro engrenagens.

Instalar los cuatro engranajes.

Esteja certo de que as pequenas abas nas engrenagens do rolo revelador se encaixem nos slots (trilhas) na conexão.
Veja as Figuras 41 e 42.

Esté seguro de que las pequeñas aletas de los engranajes del rodillo revelador se encajen en los slots (carriles) en la conexión.
Ver Figuras 41 y 42.

Sua empresa precisa
se **reciclar** frequentemente.

Conheça a ATS e descubra como seu rendimento pode ser muito maior.

Há mais de 15 anos desenvolvendo soluções de gestão para micro e pequenas empresas, a ATS desenvolveu um software específico para o segmento de recargas de cartuchos e toners.

Além de controlar todo o processo de recargas realizadas dentro da sua empresa - desde a solicitação do serviço pelo telemarketing, logística, recebimento da mercadoria, emissão de laudos técnicos, faturamento e emissão de notas fiscais -, o sistema possui um controle de garantia dos seus produtos.

Aumente a qualidade e agregue valor aos serviços prestados por sua empresa

- Realize consultas de toda a vida útil do cartucho/toner pelo controle de void (série), possibilitando o rastreamento das recargas executadas por produto;

- Agende contatos para que o telemarketing possa trabalhar uma listagem de pesquisa de satisfação, pós-venda, venda e muito mais.

Entre em contato conosco!
Será um prazer conversar com você.

comercial@atsinformatica.com.br

Belo Horizonte | MG	(31) 2112-3700
Montes Claros | MG	(38) 3215-3589
Diamantina | MG	(38) 3531-2459
Brasília | DF	(61) 3352-8004

ATS INFORMÁTICA
No medida certa da sua empresa

www.atsinformatica.com.br

INK PRESS DO BRASIL
Tintas, Suprimentos
Toners e Máquinas

ABERTO AOS SÁBADOS

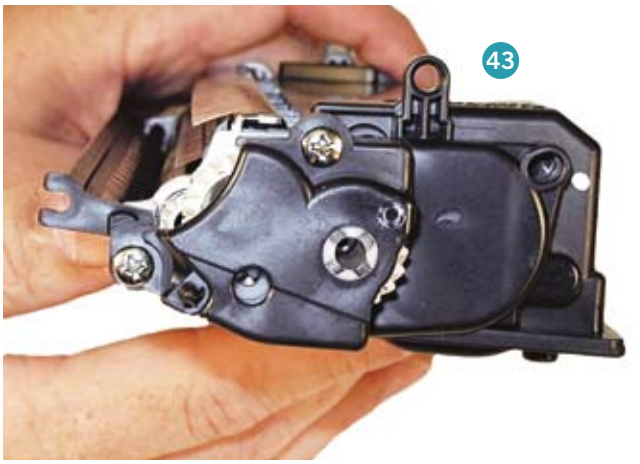
Falando Sério
Sua Revenda
Precisa dos
Melhores Preços
(promoção
a vista sem impostos)
FÊNIX(bombona)
Pigmentada (20 kg)
R$ 18,90/kg
Corante preta (20 kg)
R$15,90/kg
Corante Color (5 kg)
R$16,90/kg
Não Fale Faça!!!
Máquina PRATIJET
a partir de R$ 1390,00

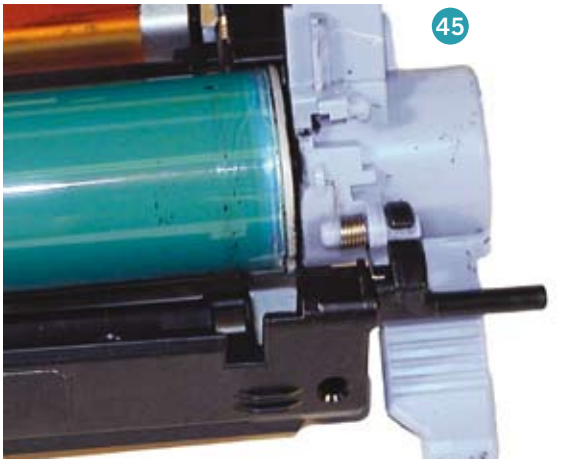
www.farbelabs.com.br

FARBE
INK PRESS
A Tinta dos Profissionais

Brasil: VENDAS (011)
4612-8558 - 4612-1697
4702-2935 - 4702-2825

www.inkpress.com.br





Instale a tampa da extremidade das engrenagens e dois parafusos. Veja a Figura 43.

Instalar la tapa del extremo de los engranajes y dos tornillos. Ver Figura 43.

No funil da lixeira, remova o restante da tampa do cilindro e a mola. Veja as Figuras 44 e 45.

En el embudo del depósito de residuos saque el resto de la tapa del cilindro y el resorte. Ver Figuras 44 y 45.

Pegue a serra de arco e cuidadosamente corte através da alça de plástico azul e do funil de plástico preto como indicado. Tenha cuidado para não danificar o cilindro. Você pode separar o eixo após este corte se o corte for feito onde indicado.
Veja as Figuras 46 e 47.

Con la sierra, cuidadosamente corte a través del asa de plástico azul y del embudo de plástico negro como fue indicado. Tenga cuidado para no dañar el cilindro. Usted puede separar el eje después de haber hecho el corte.
Ver Figuras 46 y 47.

LANÇAMENTO
Tintas Especificas
Para Bulk ink
HP k550 e Epson
C Cartuchos Compatíveis
P Papéis Especiais
T Tintas para recarga
K Kit de Tinta
As tintas Inktec não são iguais as que existem por aí.
Sua qualidade diferencia de todas as marcas que você já viu até hoje.
Inktec: Sinônimo de tecnologia!
InkTec
ISO 14001
ISO 9001
Registered Firm
TEL: 55+11 3313-2958 /FAX: 55+11 3315-9412
Rua Correia de Melo, 192 - Sala 66
Bom Retiro - São Paulo/SP
CEP: 01123-020
Distribuidor exclusivo no Brasil
MITO-Inktec

Rufous Ecoprint

A Rufous vai mudar a sua empresa

Aprenda a revisar, consertar e revender impressoras, aumentado seu FATURAMENTO

PROMOÇÃO

Curso R$ 600,00 em 3 vezes

- Módulo totalmente prático;
- Garantimos seu aprendizado;
- 12 horas no sábado e 12 horas no domingo;
- Área física do aprendizado disponível de segunda à sexta-feira, com técnico para tirar suas dúvidas;
- Você levará algumas impressoras que você mesmo revisou;
- Será gerado um DVD do curso;
- Fazendo este aprendizado você pode comprar impressoras HP à partir de R$ 50,00;

Venderemos peças de impressoras para facilitar seus consertos

Criamos uma nova loja envolvendo cartuchos, impressoras e informática. Pode ser sua nova loja, venha visitar

Promoção Kit Laser

R$ 5.800,00

* Preços Promocionais válidos até o final do estoque

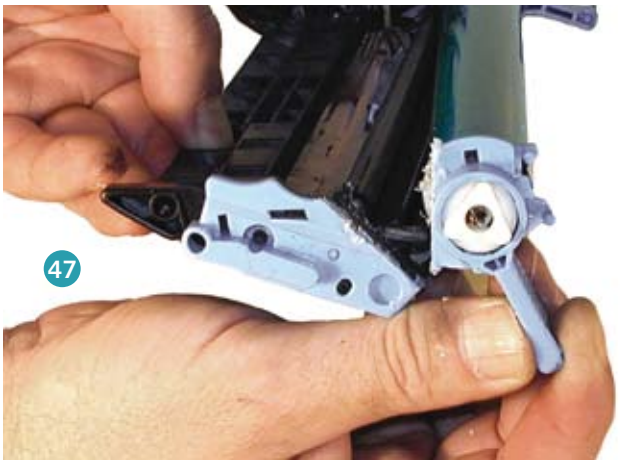
Continua a promoção com o KIT Jato de Tinta por R$ 1.300,00

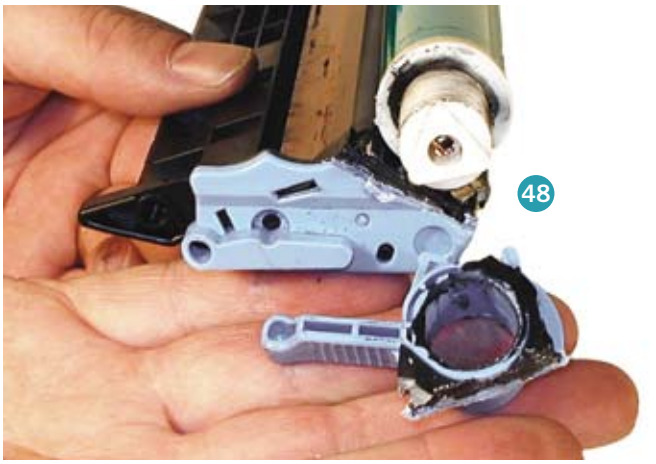
www.rufous.com.br

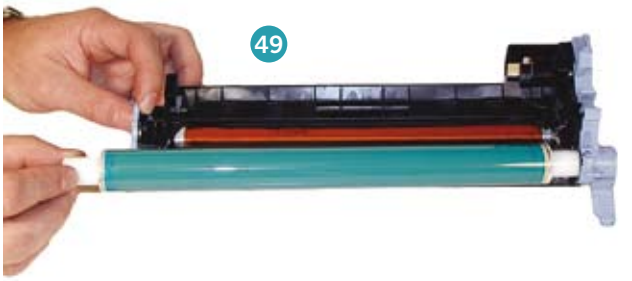
rufous@uol.com.br

(11) 6192-2847

6194-6619







NOTA: Nós experimentamos várias maneiras de cortar o cartucho para separá-lo, desde pequenas serras de arco até serras elétricas para hobby. Consideramos que uma serra simples de arco é a ferramenta mais segura para as pessoas fazerem o corte, bem como a mais segura para o cilindro.

NOTA: Nosotros probamos varias maneras de cortar el cartucho para separarlo, desde pequeñas sierras hasta sierras eléctricas para hobby. Consideramos que una sierra común es la herramienta más segura y también la más segura para el cilindro.

Remova a parte cortada do funil (você pode ter que separá-la se o corte não tiver sido feito até o fim). Veja a Figura 48.

Sacar la parte cortada del embudo (tal vez tenga que separarla si no fue cortada hasta el final). Ver Figura 48.

Remova o cilindro e coloque-o de lado. Veja a Figura 49.

Sacar el cilindro y dejarlo de lado. Ver Figura 49.

Remova o PCR erguendo-o para fora dos suportes. Veja a Figura 50.

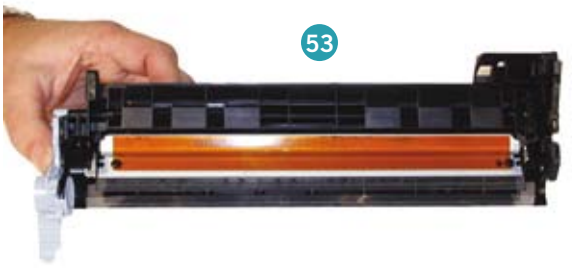
Sacar el PCR levantarlo hacia fuera de los soportes. Ver Figura 50.

Remova os dois parafusos e a lâmina limpadora. Se for substituir a lâmina limpadora, você pode deixar a lâmina no lugar. Veja a Figura 51.

Sacar los dos tornillos y la lámina de limpieza. Si va a sustituir la lámina de limpieza, usted puede dejarla en su lugar. Ver Figura 51.

A Figura 52 mostra o kit completo da lixeira.

La Figura 52 muestra el kit completo del depósito de residuos.



Pegue o novo funil da lixeira e instale a lâmina limpadora. Se a sua lâmina limpadora substituta não vier com um selo de espuma, instale o selo fornecido. Se não, instale a lâmina limpadora. Não se esqueça de revestir a borda com o seu lubrificante preferido para lâminas. Veja a Figura 53.

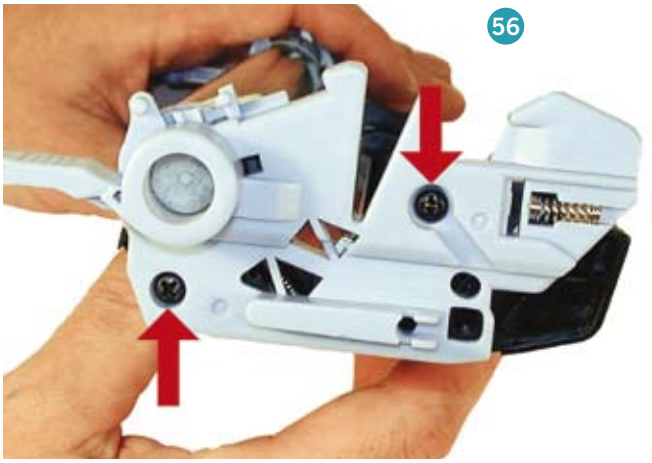
Agarre el embudo nuevo del depósito e instale la lámina de limpieza. Si su lámina de limpieza no tiene el tapón de espuma, instálelo. Si no, instale la lámina de limpieza. No se olvide de revestir el borde con su lubrificante para láminas preferido. Ver Figura 53.

Limpe o PCR e instale. Veja a Figura 54.

Limpiar el PCR e instalarlo. Ver Figura 54.

Instale o cilindro OPC. Tenha certeza de que o lado da engrenagem do cilindro vai para o lado da engrenagem do cartucho. Veja a Figura 55.

Instalar el cilindro OPC. Esté seguro de que el lado del engranaje del cilindro va hacia el lado del engranaje del cartucho. Ver Figura 55.



Instale a alça azul e dois parafusos. Esteja certo de que o cilindro gire adequadamente. Veja a Figura 56.

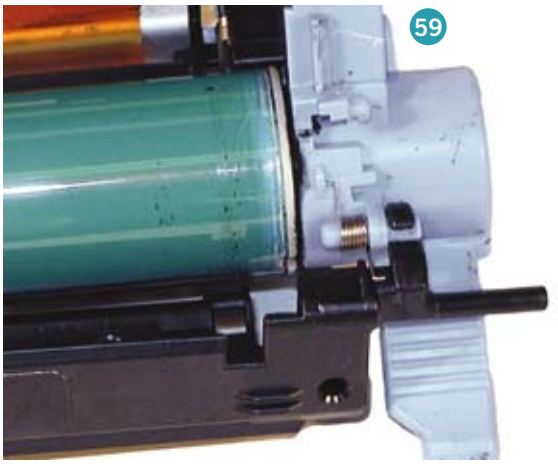
Instalar el asa azul y dos tornilos. Esté seguro de que el cilindro gira.
Ver Figura 56.

Se elas se separaram, instale as duas partes da tampa do cilindro juntas.

Si se separaron, instale las dos partes de la tapa del cilindro juntas.

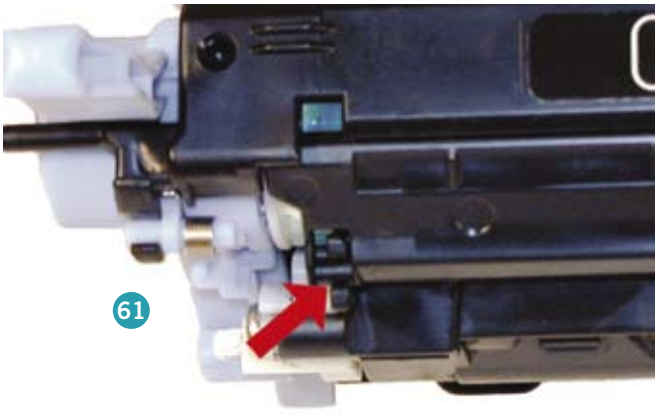
Instale a tampa e a mola sobre a parte da lixeira (uma nova mola vem com o kit). Veja as Figuras 57, 58 e 59.

Instale la tapa y el resorte sobre la parte del depósito de residuos (en el kit viene un resorte nuevo).
Ver Figuras 57, 58 y 59.



Coloque as duas metades do cartucho juntas.

Colocar juntas las dos mitades del cartucho.



Enganche a parte mais baixa da tampa do cilindro na seção de suprimento.
Veja as Figuras 60 e 61.

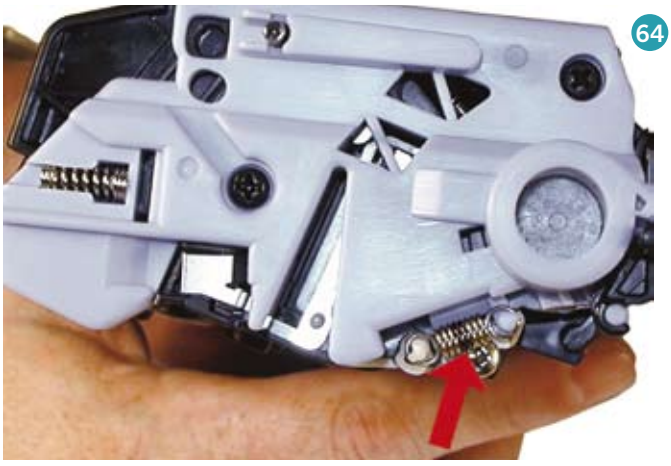
Enganchar la parte más baja de la tapa del cilindro en la sección de abastecimiento.
Ver Figuras 60 y 61.

Instale o pino de metal no lado do contato do cartucho (um novo pino vem com o kit).
Veja a Figura 62.

Instalar el clavillo de metal en el lado del contacto del cartucho (en el kit viene un clavillo nuevo).
Ver Figura 62.

Instale o pino de plástico branco dentro do lado da engrenagem do cartucho (um novo pino vem com o kit).
Veja a Figura 63.

Instalar el clavillo de plástico blanco, dentro del lado del engranaje del cartucho (en el kit viene un clavillo nuevo).
Ver Figura 63.

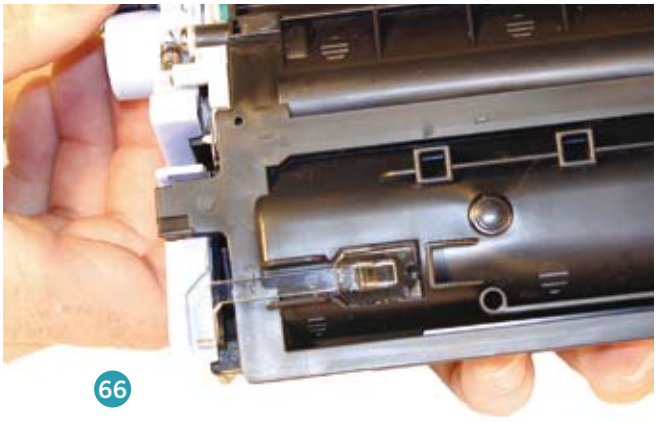


Instale as duas molas em ambos os lados do funil.

Instale los dos resortes en ambos lados del embudo.

Tenha certeza de que a mola marcada vá para o lado do contato ou para o lado sem engrenagem do cartucho.
Veja as Figuras 64 e 65.

Esté seguro de que el resorte marcado va hacia el lado del contacto o para el lado sin engranaje.
Ver Figuras 64 y 65.



Limpe as duas lentes de plástico transparente de toner baixo na câmera de suprimento.
Veja as Figuras 66 e 67.

Limpiar las dos lentes de plástico transparente de toner bajo en la cámara de abastecimiento.
Ver Figuras 66 y 67.

Compra o meu que é campeão...

La garantía soy yo...

Olha amigo, até hoje nunca reclamaram...

Pode levar que eu garanto...

O que você ouve do seu fornecedor tem causado uma má impressão?

Todos ilustrativos. As imagens e marcas contidas neste anuncio são de propriedade e responsabilidade de seus respectivos fabricantes e detentores e utilizadas para efeito ilustrativo

Modelo E 120

	OEM	*Lionprint*
Densidade	1,40	**1,43**
Rendimento	2000	**2300**
Background (fundo)	0,062	**0,066**

Modelo 1010

	OEM	*Lionprint*
Densidade	1,50	**1,47**
Rendimento	2000	**2100**
Background (fundo)	0,060	**0,060**

A densidade determina a qualidade e intensidade da cor preta na impressão. Quanto mais alto o número, melhor a impressão e o cliente. O rendimento determina a quantidade média de páginas que estão impressas

Use nossa tecnologia para um desempenho e

Tel: (11) 3337.4171
e-mail: lionprint@lionprint.com.br
www.lionprint.com.br

Você precisa de bons argumentos para a compra de seus insumos!

- ✔ *Controle de Qualidade*
- ✔ *Laboratório com equipamentos de última geração*
- ✔ *Suporte Técnico*
- ✔ *Equipe de engenheiros e especialistas*
- ✔ *Melhor tecnologia do país em produtos para remanufatura*
- ✔ *Grande estoque e atendimento profissional*

Investindo para o sucesso da sua empresa

Modelo T 640

	OEM	*Lionprint*
Densidade	1,37	**1,39**
Rendimento	21000	**21000**
Background (fundo)	0,066	**0,068**

Modelo 1320

	OEM	*Lionprint*
Densidade	1,38	**1,47**
Rendimento	2500	**2250**
Background (fundo)	0,064	**0,062**

s com a granulatura recomendada. O background é a quantidade de toner residual que deixa na área do papel onde não há impressão, contrastado como fundo branco. Quanto menor o número, melhor a qualidade.

quivalente ao original a um preço competitivo

Lionprint

Recoloque o chip no cartucho.

Colocar el chip en el cartucho.

Assegure-se de usar o chip da cor correta para o seu cartucho. Veja a Figura 68.

Asegúrese de usar el color correcto de chip para su cartucho. Ver Figura 68.

Fazendo Testes de Impressão

Página de Demonstração

Pressione as setas esquerda e direita simultaneamente. A página de demonstração será impressa.

Página de Configuração

Pressione a seta esquerda ou direita até que “REPORTS” apareça no display. Pressione SELECT.

Pressione a seta esquerda ou direita até que “CONFIG REPORT” apareça no display. Pressione SELECT.

Página de Situação de Suprimentos

Pressione a seta esquerda ou direita até que “REPORTS” apareça no display. Pressione SELECT.

Pressione a seta esquerda ou direita até que “SUPPLIES STATUS” apareça no display. Pressione SELECT.

Test de Impresión

Página de Demostración

Pulsar las flechas izquierda y derecha simultáneamente. La página de demostración será impresa.

Página de Configuración

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca “REPORTS” en el display. Pulsar SELECT.

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca “CONFIG REPORT” en el display. Pulsar SELECT.

Página de Situación de Abastecimientos

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca “REPORTS” en el display. Pulsar SELECT.

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca “SUPPLIES STATUS” en el display. Pulsar SELECT.

Rodando a Página de Limpeza

Pressione a seta esquerda ou direita até que "SERVICE" apareça no display. Pressione SELECT.

Pressione a seta esquerda ou direita até que "CLEANING MODE" apareça no display. Pressione SELECT.

Uma página irá rodar vagarosamente através da impressora.

Quadro de Defeitos Repetitivos

Conexão do Rolo Revelador.....24,7 milímetros
Rolo de Carga Primária.....26,7 milímetros
Rolo RS.....32,9 milímetros
Rolos de Transferência.....37,7 milímetros
Rolos ETB.....54,5 milímetros
Conexão do Fusor.....56,6 milímetros
Rolo de Pressão do Fusor.....62,8 milímetros
Cilindro OPC.....75,4 milímetros

Resolvendo Problemas Comuns de Cartuchos

Um Rolo de Carga Primária Sujo (PCR) irá mostrar no teste de impressão riscos verticais cinzentos de cima para baixo da página, ou causar um fundo cinza por toda a página. Se houver qualquer dano físico, ele irá se repetir em intervalos de 26,7 milímetros.

Uma Conexão Suja do PCR irá resultar em barras horizontais pretas escuras através da página ou em uma sombra por toda a página.

Um Cilindro Riscado será mostrado por uma linha muito fina, perfeitamente reta que corre de cima para baixo da página de teste.

Um Cilindro Lascado irá resultar em um ponto ou uma série de pontos que se repetem em intervalos de 75,4 milímetros.

Uma Conexão do Rolo Revelador Danificado irá deixar ou uma marca ou um ponto em branco (dependendo do tipo de dano) em intervalos de 24,7 milímetros.

Um Cilindro Danificado por Luz irá aparecer como uma área sombreada que deveria ser branca no teste de impressão. Novamente, isto irá se repetir em intervalos de 75,4 milímetros.

Uma Lâmina Limpadora em Mau Estado resultará em linhas verticais cinzentas de cima para baixo da página, ou aparecerá como sombras através da página inteira. Em qualquer dos casos, deve haver uma fina camada de toner sobre a superfície do cilindro.

Página de Limpieza

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca "SERVICE" en el display. Pulsar SELECT.

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca "CLEANING MODE" en el display. Pulsar SELECT.

Defectos Repetitivos

Conexión del Rodillo Revelador ..... 24,7 milímetros
Rodillo de Carga Primaria ..... 26,7 milímetros
Rodillo RS ..... 32,9 milímetros
Rodillos de Transferencia..... 37,7 milímetros
Rodillos ETB..... 54,5 milímetros
Conexión del Fusorio ..... 56,6 milímetros
Rodillo de Presión del Fusorio ..... 62,8 milímetros
Cilindro OPC ..... 75,4 milímetros

Resolviendo Problemas Comúnes de Cartuchos

Rodillo de Carga Primaria Sucio (PCR): mostrará rayas verticales grises en el test de impresión de abajo hacia arriba de la página, o dejará un fondo gris en toda la página. Si hay daños se repetirán con intervalos de 26,7 milímetros.

Conexión Sucia del PCR: dejará líneas horizontales negras, a través de la página, o sombras por toda la página.

Cilindro Rayado: deja una línea muy fina, perfectamente recta, de arriba a debajo de la página de test.

Cilindro Cascado: deja un punto o una serie de puntos que se repiten con intervalos de 75,4 milímetros.

Conexión del Rodillo Revelador Dañado: deja una marca o un punto en blanco (depende del tipo de daño) con intervalos de 24,7 milímetros.

Cilindro Dañado por Luz: aparece como un área sombreada que debería ser blanca en el test de impresión. Una vez más se repetirá con intervalos de 75,4 milímetros.

Lámina de Limpieza en mal estado: deja líneas verticales grises de arriba hacia abajo de la página, o aparecerá como sombras a través de la página entera. En cualquiera de los dos casos, debe haber una camada fina de toner sobre la superficie del cilindro.

Algumas das Mensagens de Erro Mais Comuns da Impressora

10.000x Erro de Suprimento: O chip não pode ser lido ou o cartucho não está adequadamente instalado
10.0000.....Cartucho preto
10.0001.....Cartucho azul
10.0002.....Cartucho magenta
10.0003.....Cartucho amarelo

10.100x Erro de Suprimento: Falta de Cartucho
10.1000.....Cartucho preto
10.1001.....Cartucho azul
10.1002.....Cartucho magenta
10.1003.....Cartucho amarelo

50.X Erro do Fusor
Para X = 1 Baixa temperatura do fusor
Para X = 2 Lenta temperatura do fusor
Para X = 3 Alta temperatura do fusor

51.2X Erro da Impressora
Para X = 0 Erro do scanner preto
Para X = 1 Erro do scanner azul
Para X = 2 Erro do scanner magenta
Para X = 3 Erro do scanner amarelo

Calibragem Agora

Se você está tendo problemas com cores em suas impressões, a função Calibragem Agora (Calibrate Now) pode ser utilizada. Isto força a execução de um ciclo de calibragem. Este procedimento nem sempre resolve o problema, mas pode resolver.

Pressione a seta esquerda ou direita até que "SYSTEM SETUP" apareça no display. Pressione SELECT.

Pressione a seta esquerda ou direita até que "PRINT QUALITY" apareça no display. "CALIBRATE COLOR" irá aparecer no display. Pressione SELECT.

Pressione a seta esquerda ou direita até que "CALIBRATE NOW" apareça no display.

Pressione SELECT para iniciar a calibragem.

Contate Mike Josiah e a equipe técnica da Summit Technologies pelo telefone (1-631) 218-8376 ou visite www.summitechnologies.com.

A Summit tem filial no Brasil: (11) 2083-0511 ou visite www.summitdobrasil.com.br.

Mensaje de Error Común de la Impresora

10.000x Error de Abastecimiento: El chip no se lee o el cartucho no está bien instalado
10.0000.....Cartucho negro
10.0001.....Cartucho azul
10.0002.....Cartucho magenta
10.0003.....Cartucho amarillo

10.100x Error de Abastecimiento: Sin Cartucho
10.1000.....Cartucho negro
10.1001.....Cartucho azul
10.1002.....Cartucho magenta
10.1003.....Cartucho amarillo

50.X Error del Fusorio
Para X = 1 baja temperatura del fusorio
Para X = 2 lenta temperatura del fusorio
Para X = 3 alta temperatura del fusorio

51.2X Error de la Impresora
Para X = 0 Error del scánner negro
Para X = 1 Error del scánner azul
Para X = 2 Error del scánner magenta
Para X = 3 Error del scánner amarillo

Calibrar Ahora

Si usted tiene problemas con los colores en las impresiones, la función Calibrar Ahora (Calibrate Now) puede utilizarla. Refuerza la ejecución de un ciclo de calibraje. Este procedimiento no siempre resuelve el problema, pero puede resolverlo.

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca "SYSTEM SETUP" en el display. Pulsar SELECT.

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca "PRINT QUALITY" en el display. "CALIBRATE COLOR" aparece en el display. Pulsar SELECT.

Pulsar la flecha izquierda o derecha hasta que aparezca "CALIBRATE NOW" en el display.

Pulsar SELECT para empezar a calibrar.

Mike Josiah y su equipo técnico de Summit Technologies: teléfono (1-631) 218-8376 ó el sitio www.summitechnologies.com.

Sucursal de Summit en Brasil: (11) 2083-0511 ó sitio www.summitdobrasil.com.br.

curtas cortas

A HI & BESTECH APRESENTA CHIPS PARA RICOH AFICIO CL5000
HI & BESTECH PRESENTA CHIP PARA RICOH AFICIO CL5000

A companhia está lançando novos chips de reposição compatíveis com a impressora Ricoh Aficio CL5000. A Aficio CL5000, parte da nova família de impressoras de escritório rápidas da Ricoh, é uma impressora colorida de pequeno porte com velocidades de 36ppm em preto-e-branco e 10ppm em cores. Suas características são as seguintes: opção de impressão frente-e-verso automática; detecção automática de página colorida ou monocromática; interface de alta velocidade IEEE 1394 ou interface IEEE 802.11b Wireless LAN opcionais; três bandejas de alimentação de papel separadas, com capacidade máxima de 1350 folhas; opção de módulo classificador/grampeador de impressões ("finisher") para 500 páginas ou caixa de saída com 4 cestos; e 1800 x 600 dpi.
Na condição de parceiros industriais em soluções para chips, a equipe Hi&Bestech é composta por engenheiros qualificados com mais de 20 anos de experiência em design de chips ASIC, engenharia reversa e produção a custos eficientes. Toda a linha de chips são totalmente emulados com 100% de funcionalidade mas com circuitos e design de "firmware" próprios em relação aos chips OEM, para a proteção das respectivas propriedades intelectuais.

La compañía presenta nuevos chip de repuesto compatibles con la impresora Ricoh Aficio CL5000, que parte de la nueva familia de impresoras Ricoh, rápidas para oficinas, es una impresora a color de pequeño porte con velocidad de 36ppm en blanco y negro y 10ppm en colores. Sus características son las siguientes: opción automática de impresión de la hoja por los dos, detección automática de página a color o monocromática; interfaz de alta velocidad IEEE 1394 ó interfaz IEEE 802.11b Wireless LAN opcionales; tres bandejas para abastecimiento de papel, separadas, con capacidad máxima de 1350 hojas; opción de módulo clasificador/grapeador de impresiones ("finisher") para 500 páginas o caja de salida con 4 cestos y 1800 x 600 dpi.
En la condición de compañeros industriales en soluciones para chip, el equipo Hi&Bestech está compuesto por ingenieros calificados con más de 20 años de experiencia en design de chip ASIC, ingeniería reversa y producción a buen coste. Toda la línea de chip es completamente emulada con 100% de funcionalidad pero con circuitos y design de "firmware" propios con respecto a chip OEM, para la protección de las respectivas propiedades intelectuales.

Tel.: +886-4-25355152
FAX:+886-4-25354775
info@tonerchips.com

Foi **mão na massa**

Manos a la Obra

Em outubro, a Associação Gaúcha de Remanufaturadores de Cartuchos para Impressoras (Agreci) promoveu mais um dia treinamento para orientações específicas sobre o cartucho HP Color 2600. Em dezembro tem mais

Encontros técnicos entre quem sabe e quem quer aprender têm tudo para dar certo e fazer sucesso. Em outubro, a Agreci, em parceria com a Win e a Sender, realizou um dia de treinamento "Mão na Massa", sobre impressoras HP Color 2600. Foi, sem sombra de dúvida, entre todos os eventos já realizados, o que mais repercussão conquistou entre os remanufaturadores. Com a presença de 75 profissionais, o evento provocou a reação posterior de muitos e-mails de agradecimento e elogios. Eram pessoas dos Estados de Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná.

Para dezembro, dias 5 e 6, a Agreci está se mobilizando para um encontro maior. "Convidamos aproximadamente 600 pessoas da área de TI, do Setor Público e compradores dos diversos segmentos do mercado gaúcho, de Santa Catarina e Paraná", explica

Encuentros técnicos entre el que sabe y el que quiere aprender, tienen de todo para que sea un éxito. En octubre, Agreci, junto con Win y Sender, realizó un día de entrenamiento "Manos a la Obra", sobre impresoras HP Color 2600. Sin duda fue el evento con más repercusión entre los remanufacturadores. Con la colaboración de 75 profesionales, el evento fue elogiado a través de muchos e-mails de agradecimiento. Era gente de Río Grande del Sur, Santa Catarina y Paraná.

En diciembre, días 5 y 6, Agreci hará un encuentro mayor."Invitamos aproximadamente a 600 personas del área de TI, del Sector Público y compradores de los diversos segmentos del mercado sureño, de

En octubre, la Asociación Gaucha de Remanufacturadores de Cartuchos para Impresoras (Agreci) realizó un día más de entrenamiento, especialmente sobre el cartucho HP Color 2600. En diciembre habrá más

Roberto Grandi, presidente da Agreci. A participação da Win, da Sender e da Static Control ocorrerá novamente. O executivo destaca que será um evento de esclarecimento dos consumidores de produtos remanufaturados das áreas de toner e jato de tinta, com o propósito de promover uma aproximação maior com a indústria, desmistificando o processo de remanufatura. Serão apresentados cases de sucesso em remanufatura, além da presença de autoridades responsáveis pela busca e apreensão de produtos falsificados. "Estamos reforçando o contato com empresas significativas, instituições ligadas aos segmentos de informática, lojistas, indústrias e atacadistas para trazer um numero expressivo de formadores de opinião para conhecerem melhor o mercado da remanufatura de cartuchos para impressoras", conclui Grandi.

Santa Catarina y Paraná", nos dice Roberto Grandi, presidente de Agreci. Una vez más Win, Sender y Static Control participarán. Será un evento para los consumidores de productos remanufacturados del área de toner e inyección de tinta, con el propósito de aproximarse de la industria, desmitificando el proceso de remanufactura. Se hablará de casos de éxito en remanufactura, además de la presencia de autoridades encargadas de confiscar productos falsificados."Estamos reforzando el contacto con empresas, instituciones del segmento de informática, industrias y mayoristas para divulgar y que conozcan mejor el mercado de remanufactura de cartuchos para impresoras", explica Grandi.

reciclar
SOUTH AMERIC
May 26-28, 2008 • São Paulo, BR
www.reciclama

insubstituível

Começo **certo**

Empezar Correctamente

O que alguns chamariam de cautela em demasia, Fábio Flaksberg explicou ser estratégia de comportamento empresarial da jovem Lion Print. Com dois anos e alguns meses de existência, a Lion considera-se uma empresa com pés no chão e firma-se como fornecedora de toner com marca própria, antes de partir para outros vôos

O nome é uma homenagem ao avô Leon Flaksberg, imigrante polonês que pisou em terras brasileiras na década de 50, após a Segunda Guerra Mundial e em busca de novas oportunidades. Inteligente e espirituoso, gostava de estar em contato com as pessoas. Inovador, de acordo com seu neto, Fábio, o avô foi o responsável pela inauguração do primeiro boliche da cidade de São Paulo. De boliche a empresa de transportes até chegar ao ramo têxtil, de onde tirou o alicerce para as gerações seguintes. Leon virou Lion, e a derivação ocorreu ao agregar o sentido da palavra 'leão' (em inglês, Lion): coragem, garra, força. "O nome Lion, no nosso entender, transmite liderança, influência e força do leão. É a nossa proposta: ser uma empresa com inovação, qualidade e ser referência no mercado", enfatiza Fábio Flaksberg, diretor da companhia.

A Lion Print alia as metas ambiciosas com a diretriz de fazer o trabalho bem-feito. "Não podemos colocar os pés pelas mãos, preferimos ir com segurança até onde temos certeza de podermos ir. É difícil oferecer, toner, tinta, cilindro, lâmina, chip, borracha, e ao mesmo tempo consertar impressora e até comprar e vender papel com qualidade e excelência. Admiro muito quem consegue, mas nossa empresa é nova, quero fazer bonito com tudo o que fizer." Desde o início, Fábio

El nombre es un homenaje al abuelo Leon Flaksberg, inmigrante polonés que pisó tierra brasileña en la década de 40, huyendo de la Segunda Guerra Mundial, en búsqueda de nuevas oportunidades. Inteligente y espirituoso, le gustaba estar con gente siempre. Innovador, según Fábio su nieto, el abuelo fue el encargado de la inauguración del primer bowling de la ciudad de San Paulo. De bowling a empresa de transportes hasta llegar al ramo textil, donde hizo cimientos para las generaciones siguientes. Leon se volvió Lion, así quedó al agregarle el sentido de la palabra 'león' (en inglés, Lion): coraje, garra, fuerza. "El nombre Lion, para nuestra manera de entender, transmite liderazgo, influencia y fuerza de león. Nuestra propuesta es ser una empresa innovadora, de calidad y ser una referencia en el mercado", nos comenta Fábio Flaksberg, director de la compañía.

Lion Print une las metas ambiciosas con la directriz de hacer el trabajo bien hecho. "No podemos meter la pata (como dice la expresión) preferimos andar seguros hasta donde tengamos certeza de que podermos llegar. Es imposible ofrecer, toner, tinta, cilindro, lámina, chip, goma, arreglar impresora y también comprar y vender papel, todo al mismo tiempo y con calidad. Los admiro mucho a los que consiguen, pero nuestra empresa es nueva, todo lo que quiero hacer lo quiero hacer bien". Desde el

Da esquerda para direira: Paulo, Marcelo, Fátima, Edna, Silvia, Simone, Dayane, Fabio, Adair, Daniela, Kleber, Luiz Carlos, Adriana, Luis Pegolo, Vanessa e David

Lo que algunos llamarían de demasiada cautela, Fábio Flaksberg explicó que es una estrategia de comportamiento empresarial de la joven Lion Print. Con dos años y algunos meses de existencia, Lion se considera una empresa firme, proveedora de toner con marca propia, antes de partir para otros vuelos

procurou cultivar o bom relacionamento com os fornecedores, com os clientes externos e internos. "E conseguimos, o que pode ser notado na performance da nossa linha de toner".

A idéia de trabalhar com insumos para remanufatura de cartuchos de impressora partiu de seu pai, Marek Flaksberg, empresário audacioso, curioso por natureza. Em 2004, ele visitou uma feira e achou o segmento muito interessante, pesquisou o que já existia e como tinha experiência em trade – e, conseqüentemente, experiência em importação e exportação – associou-se aos filhos Sandra e Fábio e começaram a empresa, com estrutura familiar. O passo seguinte foi contratar Luiz Carlos Araújo, como diretor Comercial da Lion Print. Tendo trabalhado em empresas como Tina Toner e Summit do Brasil, o profissional conhece muita gente e é bastante conhecido. "Luiz Carlos sabe bem como funciona o relacionamento com o cliente e nos ajudou (e ajuda) na gestão da área de vendas", destaca Fábio.

Enxutos

A estrutura diminuta inicial de cinco ou seis pessoas, incluindo os donos, facilitou acertar a linha de toner. Começaram a vender e a relação comercial tem sido tão boa que permite acompanhar o crescimento do cliente. "Ele vem

comienzo, Fábio trató de relacionarse bien con los proveedores y con los clientes internos y externos. "Lo conseguimos, se nota en nuestra línea de toner".

La idea de trabajar con remanufactura de cartuchos para impresora fue de su padre, Marek Flaksberg, empresario audaz, de naturaleza curiosa. En 2004, estuvo en una feria y le pareció muy interesante, averiguó sobre lo que ya existía y como tenía experiencia en trade – y como consecuencia, experiencia en importación y exportación – se hizo socio de los hijos Sandra y Fábio y así empezaron con la empresa, con estructura familiar. El siguiente paso fue contratar a Luiz Carlos Araújo, como director Comercial de Lion Print. Habiendo trabajado en empresas como Tina Toner y Summit de Brasil, el profesional conoce a mucha gente y él también es bastante conocido. "Luiz Carlos sabe muy bien como funciona la relación con el cliente y nos ayudó en la gestión del área de ventas", comenta Fábio.

Diminuta estrucutura

La diminuta estructura de cinco o seis personas, incluyendo a los dueños, fue fácil acertar la línea de toner. Empezaron a vender y ha sido tan buena la relación comercial que permite acompañar al crecimiento del cliente. "El cliente viene un día,

Estoque organizado

Marca própria, diferenciais

um dia, compra um pouco; dali a dois meses, volta e compra um pouco mais. Ficamos orgulhosos de ver que o negócio dele está crescendo e estamos ajudando-o a trabalhar com qualidade". Preço competitivo traz preço competitivo, é a base do atendimento, explica Flaksberg, acrescentando que, apesar da guerra de preços do mercado, a Lion Print dificilmente perde seus clientes, fidelizando-os pela qualidade de produtos e de serviços, além de facilidades como prazos de pagamento, disponibilidade de estoque e maneiras de entregar

No início das atividades, a Lion fornecia toner de várias marcas do mercado, além de representar os produtos da Static Control. Antes de completar um ano de existência, decidiram desenvolver a marca própria. Estrategicamente era a hora de ter uma marca própria nacional de qualidade. Para escolher os fornecedores alinhados com sua política de qualidade, a Lion viajou e viaja o mundo todo, em busca das melhores fontes. Fábio conta que faz questão de mostrar a todos que são sérios nos fatores como trabalho, entrega, atendimento; afinal, é o nome da Lion que está nas garrafas de toner. Pesquisa em laboratório, testes, comparações com os concorrentes, com as grandes marcas internacionais e, principalmente, com o original avaliam os produtos antes de chegar ao consumidor, recicladores de todos os portes. "Só tenho recicladores como clientes; os grandes e os nem tanto. E conseguimos atender os pequenos porque oferecemos condições vantajosas, produtos com boa performance, condições de parcelamento e sistemas eficientes de entrega."

A Lion Print procura salientar junto ao seu cliente a importância de comprar produtos remanufaturados, pois a indústria de remanufatura de cartuchos de impressora envolve muitas pessoas, direta ou indiretamente. É tecnologia e mão-de-obra nacionais, sem falar na geração de empregos, argumenta. Margens reduzidas, preços em queda, contra a onda de reclamações, Fábio rebate comentando que todo mercado tem suas dificuldades. "Prefiro trabalhar a reclamar", critica.

compra un poco; después de dos meses vuelve y compra un poco más. Estamos orgullosos de que su negocio esté creciendo y lo estamos ayudando a trabajar con calidad". Precio competitivo trae precio competitivo, es la base, explica Flaksberg, agregando que, a pesar de la guerra de precios del mercado, es muy difícil que Lion Print pierda sus clientes, fideliza por la calidad de productos y de servicios, además de facilidades como plazos de pago, stock y la forma de entrega.

Al inicio de las actividades, Lion vendía toner de varias marcas del mercado, además representa los productos de Static Control. Antes del año, decidieron desarrollar su marca propia. Llega la hora de la estrategia, tener una marca propia nacional de calidad. Para elegir a los proveedores alineados con su política de calidad, Lion viajó y viaja por todo el mundo, buscando las mejores fuentes. Fábio cuenta que insiste en mostrarle a todos, que ellos son serios para trabajar, con la entrega, la atención, al final es el nombre Lion que está en las botellas de toner. Estudios en laboratorio, test, comparación con la competencia, con las grandes marcas internacionales y, principalmente con el original evaluan los productos antes de llegar al consumidor, recicladores de todo tipo. "Solamente tengo clientes recicladores; los grandes y los no tan grandes. Conseguimos atender a los pequeños porque ofrecemos ventajas, productos con buena performance, condiciones de pago en cuotas y sistemas eficientes de entrega".

Lion Print trata de realzar junto con su cliente la importancia de comprar productos remanufacturados, pues la industria de remanufactura de cartuchos para impresora abarca a muchas personas, directa o indirectamente. Tenemos tecnología y mano de obra nacionales, sin hablar de los empleos que ofrecemos, Fábio explica que el mercado tiene sus dificultades. "Prefiero trabajar y no reclamar", critica.

Fábio Flaksberg, o jovem empresário da Lion Print

Produto testado

Conectados

Faz parte do seu trabalho estar constantemente informado sobre tudo o que acontece no mundo. "Viajamos com freqüência ao exterior e temos um parceiro internacional, que traz as novidades até a Lion Print". O conhecimento permite um alinhamento estratégico com as melhores técnicas e práticas possíveis, assim como fornecedores selecionados de diferentes fontes de toner no mundo. "Precisamos saber o que queremos: um toner com o número menor de centavos do mundo ou um produto bom?".

A Lion Print investe tempo e dinheiro em testar produtos de todas as partes do mundo, da China, Japão, Estados Unidos ou da Europa. O investimento abrange também manter uma equipe técnica para os testes e a colocação em prática do que foi aprendido. O gerenciamento da empresa focaliza-se na qualidade. "Não adianta ter preço e não ter qualidade ou vice-versa", salienta o diretor. São pesquisados só fabricantes, pois a companhia não se identifica com intermediários. E no final das contas, a Lion compromete-se a fornecer os melhores produtos dos melhores fabricantes. A meta de ser referência no mercado justifica-se pelos esforços de consolidar os produtos que oferece aos clientes, como as linhas de toner, de cilindros, de peças. "Manter a qualidade no fornecimento de produtos e serviços é o primeiro passo para, além de conhecido, ser também reconhecido", destaca Fábio.

Os planos para o futuro são muitos e sigilosos. "Por enquanto", comenta o executivo. Ele e outros responsáveis pela companhia estudam vários projetos para ampliar a área de atuação e agregar produtos ao atual portfólio. Eles estudam e analisam, além dos projetos, as tendências do mercado, tanto nacional, como internacionalmente. "Procuramos entender o que está acontecendo para oferecer soluções reais aos nossos clientes". Na opinião de Fábio Flaksberg o Brasil tem muito que amadurecer, não só do ponto de vista de volume de produção, como no número de empresas participantes no mercado de remanufatura de cartuchos de impressora com qualidade. E acrescenta: "Precisamos nos aperfeiçoar tanto nas estruturas políticas, como nas campanhas institucionais dirigidas aos consumidores finais", conclui.

Conexión

Hace parte de su trabajo estar constantemente informado sobre todo lo que acontece en el mundo. "Viajamos bastante al exterior y tenemos un compañero internacional, que nos trae las novedades hasta Lion Print". El conocimiento permite vías estratégicas con las mejores técnicas y prácticas posibles, así como proveedores seleccionados de diferentes fuentes de toner del mundo. Debemos saber lo que queremos: ¿toner por centavos o un buen producto?.

Lion Print invierte tiempo y dinero en hacer test con productos de todas partes del mundo, de China, Japón, Estados Unidos o de Europa. La inversión abarca también poder mantener un equipo técnico para los test y la práctica de lo que fue aprendido. La administración de la empresa se concentra en la calidad. "No sirve tener buen precio y no tener calidad o viceversa", dice el director. Investigamos solamente a los fabricantes, pues la compañía no tiene intermediarios. Al final de cuentas, Lion se compromete con proveer los mejores productos de los mejores fabricantes. La meta de ser referencia en el mercado se justifica por los esfuerzos en consolidar los productos que le ofrece a sus clientes, como las líneas de toner, de cilindros, de piezas. "Mantener la calidad de los productos y servicios es el primer paso para que además de conocido, sea también reconocido", destaca Fábio.

Los planes para el futuro son muchos y secretos. "Por el momento", comenta el ejecutivo. Él y otros encargados de la compañía analizan varios proyectos para extenderse y agregarle productos al actual portfolio. También analizan las tendencias del mercado, tanto nacional, como internacional. "Tratamos de entender lo que está acontece para darle la solución a los clientes". Fábio Flaksberg opina que Brasil tiene que madurar, no sólo desde el punto de vista de la cantidad de producción, como con la cantidad de empresas participantes del mercado de remanufactura de cartuchos para impresora y agrega: "Debemos perfeccionar tanto las estructuras políticas, como las institucionales ante los consumidores".

www.lionprint.com.br
R. Julio Conceição, 237
Bom Retiro São Paulo - SP
01126-001
Tel.: (11) 3337-4171

Como elaborar uma **Pesquisa de Mercado** Parte 2

Cómo elaborar una Investigación de Mercado - Parte 2

Na primeira parte deste informativo, vimos como começar a conhecer seu público consumidor, por meio da definição do objetivo e dos métodos de pesquisa. Nesta edição, na 2ª parte, os técnicos do Sebrae-MG esclarecem sobre a amostra e o questionário

4º Passo: Definição da Amostra

O que é e como fazer

A amostra é uma parcela da população com a qual se faz uma pesquisa a partir de um universo previamente definido.

No caso de uma pesquisa qualitativa, o critério de seleção da amostra é a identificação do perfil do público-alvo a ser pesquisado. Não há a preocupação de quantificar essa amostra, pois a pesquisa possui um caráter subjetivo.

Já na pesquisa quantitativa, a pesquisa por amostragem – provavelmente a mais conhecida – utiliza conceitos estatísticos que indicam o número representativo de pesquisas a serem realizadas segundo o universo do qual se dispõe.

Para se realizar uma pesquisa por amostragem, é necessário que se conheça alguns conceitos importantes que fazem parte de sua definição:

• O tamanho da população:

Significa o universo a ser pesquisado; quanto maior for a população, maior será o tamanho da amostra. Por isso, é muito importante definir bem o público-alvo.

4º Paso: Definir la Muestra

Que es y cómo hacerlo

La muestra es una investigación en una parte de la población.

En el caso de una investigación cualitativa, el criterio de selección para la muestra es identificar al público que será investigado. No hay que preocuparse en cuantificar la muestra, pues la investigación es subjetiva.

Ya en investigación cuantitativa, la de muestra probablemente la más conocida – utiliza conceptos estadísticos que indican el número representativo de investigaciones que serán realizadas según el universo al cual se disponen.

Para realizar una investigación para muestra, es necesario conocer algunos conceptos importantes que hacen parte de la definición:

• Tamaño de la población:

Significa cual es el universo que será investigado; cuanto mayor es la población, mayor será la muestra. Por eso, es muy importante definir bien al público.

En la primera parte de este informativo, vimos como empezar a conocer al público consumidor, a través de la definición del objetivo y de los métodos de investigación. En esta edición, la 2ª parte, los técnicos de Sebrae-MG explican la muestra y el cuestionario

• Margem de erro ou erro amostral:

Identifica a variação dos resultados de uma pesquisa. Um erro amostral de 5% indica que os percentuais de respostas obtidas podem variar para mais 5% ou menos 5%. Esse percentual depende muito do tipo de produto ou negócio; se o produto a ser pesquisado no mercado for um medicamento para o combate de alguma doença, com certeza, será adotado o menor erro amostral possível.

• Distribuição da população:

Quanto menos variada é a população, menor é a amostra necessária. Por exemplo, uma pesquisa realizada na cidade inteira requer uma amostra maior por tratar-se de pessoas de todos os níveis sociais, do que uma pesquisa realizada num bairro de alto padrão.

• Nível de confiança:

É uma medida estatística que indica a probabilidade de repetição dos resultados obtidos caso a mesma pesquisa seja realizada novamente.

Para facilitar a sua pesquisa quantitativa, disponibilizamos uma tabela representativa que você poderá utilizar para definir a sua amostra, segundo o universo a ser pesquisado:

• Errores:

Es la variante de los resultados de una investigación. Un error de 5% en la muestra indica que el porcentaje de respuestas puede variar para 5% más ó para 5% menos. El porcentaje depende mucho del tipo de producto o negocio; si el producto que se investiga es un medicamento, seguramente no habrá grandes errores.

• Distribución de la población:

Si la población no es muy variada, también es menor la muestra. Por ejemplo, una investigación realizada en la ciudad entera requiere una muestra mayor porque hay personas de todos los niveles sociales, diferente de una investigación realizada en un barrio de clase media alta.

Nivel de confianza:

Es una medida estadística que indica la probabilidad de repetición de los resultados obtenidos en el caso de realizar la misma investigación nuevamente.

Para facilitar su investigación cuantitativa, tenemos una lista representativa que usted podrá utilizar para definir su muestra:

TABELA DETERMINANTE DO TAMANHO DA AMOSTRA

A tabela abaixo indica três níveis de erro amostral: 3%, 5% e 10%. Cada um deles está subdivido em dois níveis de split diferentes. O split na tabela de amostragem demonstra o nível de variação das respostas na pesquisa, isto é, o grau de homogeneidade da população. Uma população mais homogênea corresponde a uma população que possua características semelhantes como mesmo nível de renda, idade, sexo, etc. Assim, um split de 50/50 indica muita variação entre as respostas dos entrevistados (população mais heterogênea). Já um split 80/20 indica uma menor variação nas respostas (população mais homogênea).

Nível de Confiança = 95%

POPULAÇÃO	ERRO AMOSTRAL = +/- 3%		ERRO AMOSTRAL = +/- 5%		ERRO AMOSTRAL = +/- 10%	
	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20
100	92	87	80	71	49	38
250	203	183	152	124	70	49
500	341	289	217	165	81	55
750	441	358	254	185	85	57
1.000	516	406	278	198	88	58
2.500	748	537	333	224	93	60
5.000	880	601	357	234	94	61
10.000	964	639	370	240	95	61
25.000	1.023	665	378	243	96	61
50.000	1.045	674	381	245	96	61
100.000	1.056	678	383	245	96	61
1.000.000	1.066	678	383	245	96	61
100.000.000	1.067	683	384	246	96	61

FONTE: Curso Iniciando um Pequeno Grande Negócio - Sebrae

Fique de olho

Quando não se tem noção do grau de homogeneidade da população, deve-se considerar um split de 50/50 (população mais heterogênea) para se alcançar um nível maior de confiança nas respostas.

Adotando estas medidas é possível evitar que os pesquisadores adotem critérios subjetivos, como boa aparência, simpatia, proximidade, conveniência, para a escolha das pessoas a serem entrevistadas.

Não deixe de realizar a pesquisa em relação à amostra encontrada, ainda que haja limitações de tempo e dinheiro: o importante é realizá-la dentro das suas condições e possibilidades.

Exemplo

O Sr. Manoel e a escolha da amostra.

Amostra de Clientes Potenciais:

Após levantamento realizado junto a Prefeitura, o Sr. Manoel verificou que possuía um universo de 10.000 moradores na região onde seria montada a padaria. Verificando a tabela disponibilizada pelo Sebrae, definiu sua amostra da seguinte forma:

LISTA QUE DETERMINA EL TAMAÑO DE LA MUESTRA

La lista presenta tres niveles de error de muestra: 3%, 5% y 10%. Cada uno de ellos subdivido en dos niveles de split diferentes. El split demuestra la variante de las respuestas. Una población más homogénea corresponde a una población que tenga características semejantes, como la renta, edad, sexo, etc. Así, un split de 50/50 indica mucha variación entre las respuestas de los entrevistados (población más heterogénea). Ya un split 80/20 indica menos variante en las respuestas (población más homogénea).

Nivel de Confianza = 95%

POBLACIÓN	ERROR MUESTRA = +/- 3%		ERROR MUESTRA = +/- 3%		ERROR MUESTRA = +/- 10%	
	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20
100	92	87	80	71	49	38
250	203	183	152	124	70	49
500	341	289	217	165	81	55
750	441	358	254	185	85	57
1.000	516	406	278	198	88	58
2.500	748	537	333	224	93	60
5.000	880	601	357	234	94	61
10.000	964	639	370	240	95	61
25.000	1.023	665	378	243	96	61
50.000	1.045	674	381	245	96	61
100.000	1.056	678	383	245	96	61
1.000.000	1.066	678	383	245	96	61
100.000.000	1.067	683	384	246	96	61

FUNTE: Curso, Comienzo de un Pequeño Gran Negocio - Sebrae

Esté atento

Cuando no se sabe la homogeneidad de la población, se debe considerar un split de 50/50 (población más heterogénea) para llegar a un alto nivel de confianza en las respuestas.

Con éstas medidas es posible evitar que los investigadores adopten criterios subjetivos, como buena apariencia, simpatía, para elegir a las personas que serán entrevistadas.

No deje de realizar la investigación con respecto a la muestra encontrada, aunque haya límite de tiempo y dinero: lo importante es realizarla dentro de sus posibilidades.

Ejemplo

El Sr. Manuel y la muestra

Muestra de Clientes Potenciales:

Después de haberse informado en la Municipalidad el Sr. Manuel supo que había 10.000 habitantes en la región donde instalaría la panadería. Según la lista del Sebrae, definió su muestra de la siguiente manera:

Universo a ser pesquisado	10.000
Nível de confiança	95%
Erro amostral	10%
Split	80/20
Amostra	61

POPULAÇÃO	ERRO AMOSTRAL = +/- 3%		ERRO AMOSTRAL = +/- 5%		ERRO AMOSTRAL = +/- 10%	
	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20
100	92	87	80	71	49	38
250	203	183	152	124	70	49
500	341	289	217	165	81	55
750	441	358	254	185	85	57
1.000	516	406	278	198	88	58
2.500	748	537	333	224	93	60
5.000	880	601	357	234	94	61
10.000	964	639	370	240	95	**61**
25.000	1.023	665	378	243	96	61
50.000	1.045	674	381	245	96	61
100.000	1.056	678	383	245	96	61
1.000.000	1.066	678	383	245	96	61
100.000.000	1.067	683	384	246	96	61

O Sr. Manoel não tinha como pesquisar um universo muito grande devido às restrições de tempo e dinheiro para se contratar um instituto de pesquisa ou profissionais do ramo. Elegeu, assim, uma variação maior nos resultados a partir de um erro amostral de 10%. Por tratar-se de um bairro cuja população possui um nível de renda semelhante, definiu um split 80/20, chegando a uma amostra de 61 pessoas a entrevistar.

Ele tinha que levar em conta também a região geográfica que se desejava atuar e os horários da pesquisa: era necessário distribuir de forma equilibrada a aplicação do questionário, pois poderiam existir diferenças quanto ao público pesquisado: a aplicação do questionário deveria ser realizada em todo bairro, em diferentes horários, e não poderia ser concentrada em um único local.

Resolveu, portanto, definir alguns critérios:

• Turno da pesquisa:

Numa padaria, clientes da parte da manhã são diferentes daqueles que compram à tarde em termos de produtos consumidos, volume de compra e poder aquisitivo. Por isso, sua pesquisa seria aplicada pela manhã, à tarde e à noite.

• Distribuição geográfica:

Em relação aos clientes potenciais, distribuiu a pesquisa pelas ruas do bairro e proximidades da padaria concorrente.

• Amostra de fornecedores:

Quanto aos fornecedores, o Sr. Manoel fez uma lista dos produtos que precisava adquirir e definiu, a partir da visita aos concorrentes e da lista disponibilizada pelo sindicato cerca de 9 fornecedores. Para a definição desses fornecedores ele considerou alguns critérios: ao menos três empresas para cada categoria de produto, região geográfica e porte das mesmas.

Campo para investigación	10.000
Nivel de confianza	95%
Error Muestra	10%
Split	80/20
Muestra	61

POBLACIÓN	ERROR MUESTRA = +/- 3%		ERROR MUESTRA = +/- 3%		ERROR MUESTRA = +/- 10%	
	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20	SPLIT 50/50	SPLIT 80/20
100	92	87	80	71	49	38
250	203	183	152	124	70	49
500	341	289	217	165	81	55
750	441	358	254	185	85	57
1.000	516	406	278	198	88	58
2.500	748	537	333	224	93	60
5.000	880	601	357	234	94	61
10.000	964	639	370	240	95	**61**
25.000	1.023	665	378	243	96	61
50.000	1.045	674	381	245	96	61
100.000	1.056	678	383	245	96	61
1.000.000	1.066	678	383	245	96	61
100.000.000	1.067	683	384	246	96	61

El Sr. Manuel no tenía mucho campo para investigar, debido a las restricciones de tiempo y dinero para poder contratar un instituto de investigación o profesionales del ramo. Eligió, así, una variación mayor en los resultados a partir de un error muestra de 10%. Por ser un barrio cuya población posee un nivel de renta semejante, definió un split 80/20, llegando a una muestra de 61 personas para entrevistar.

También tenía que considerar la región geográfica en la que se deseaba trabajar y los horarios de la investigación: era necesario distribuir el cuestionario de manera equilibrada, pues podría haber diferencias con respecto al público investigado: el cuestionario debería ser para todo el barrio, en diferentes horarios, y no podría concentrarse en un único local.

Resuelto, portanto a definir algunos criterios:

• Turno de la investigación:

En una panadería, los clientes de la parte de la mañana son diferentes de los que compran a la tarde, consumen diferentes tipos de productos, cantidad de la compra y renta. Por eso, su investigación sería de mañana, de tarde y a la noche.

• Distribución:

Con respecto a los clientes potenciales, distribuyó la investigación por las calles del barrio y cerca de otra panadería de la competencia.

• Muestra de proveedores:

El Sr. Manuel hizo una lista de los productos que precisaba, a partir de la visita a la competencia y de la lista del sindicato, con 9 proveedores. Para definir a los proveedores consideró algunos criterios: por lo menos tres empresas para cada categoría de producto, región y porte de las mismas.

• Amostra de concorrentes:

Com relação aos concorrentes, o número era limitado. Por ser uma pesquisa qualitativa, sabia que tinha que identificar seus concorrentes diretos, isto é, aqueles que seu público-alvo freqüentava. Além da padaria de seu bairro, decidiu analisar algumas padarias próximas à região que mereciam ser visitadas. Alguns moradores de seu bairro tinham o hábito de comprar em outras padarias nos arredores quando voltavam do trabalho. Ao todo, o universo a ser pesquisado seriam de 4 padarias.

5º Passo: Elaboração dos Instrumentos de Pesquisa

O que é e como fazer

Os instrumentos de pesquisa são os formulários utilizados na sua aplicação, com o objetivo de ajudá-lo a levantar informações válidas e úteis.

Os instrumentos de pesquisa mais comuns são:

- Questionário;
- Roteiro de entrevistas;
- Formulário de avaliação.

A seguir, vamos analisar, especificamente, o questionário por se tratar de um instrumento bastante utilizado e que requer maiores cuidados na sua elaboração. Os demais instrumentos serão abordados no exemplo do Sr. Manoel.

5.1 QUESTIONÁRIO

O que é e como fazer

Muito utilizado em pesquisas quantitativas, o questionário é um documento que traz, de forma estruturada e por escrito, um conjunto de perguntas claras e objetivas a serem feitas aos entrevistados. Seu objetivo é garantir a uniformidade das respostas de modo a poder padronizar os resultados com dados confiáveis e estatísticos.

5.1.1 Determinação das Informações

Caso esteja elaborando um questionário pela primeira vez, não se deve partir logo para as perguntas. O mais importante é determinar quais informações serão necessárias para a sua pesquisa. A definição dos objetivos da pesquisa, conforme anteriormente mencionado, permite estipular as informações que se deseja, ajudando-o na elaboração do questionário.

Um bom questionário combina perguntas abertas e fechadas de maneira equilibrada, toma o menor tempo possível do entrevistado e atende aos objetivos da pesquisa.

Quando se possui uma grande quantidade de entrevistados, é necessário realizar uma pesquisa estruturada. Nesse caso, o questionário deve ser construído com questões precisas e objetivas de fácil e rápida aplicação (o tempo da entrevista não deve passar de 10 minutos), facilitando a padronização e a interpretação dos dados.

Em caso de mais questões abertas, o número de entrevistados deve ser limitado e a duração poderá ser maior.

• Muestra de la competencia:

Con respecto a la competencia, el número era limitado. Por ser una investigación cualitativa, sabía que tenía que identificar a la competencia, a la que su público frecuentaba. Además de la panadería de su barrio, decidió analizar algunas panaderías próximas a la región, que merecían ser visitadas. Algunos vecinos del barrio cuando volvían del trabajo compraban en otras panaderías de alrededor, en total serían 4 panaderías para investigación.

5º Paso: Elaboración de los Instrumentos de Investigación

Qué es y cómo hacerlo

Los instrumentos de investigación son los formularios utilizados, con el objetivo de ayudarlo a conseguir informaciones válidas y útiles.

Los instrumentos de investigación más comúnes son:

- Cuestionario;
- Entrevistas;
- Formulario para evaluación.

A continuación, vamos a analizar específicamente el cuestionario, porque se trata de un instrumento bastante utilizado y que requiere más cuidado. Los demás instrumentos serán abordados en el ejemplo del Sr. Manuel.

5.1 CUESTIONARIO

Qué es y cómo hacerlo

Muy utilizado en investigación cuantitativa, el cuestionario es un documento que trae un conjunto de preguntas claras estructuradas, objetivas y por escrito para la entrevista. Su objetivo es garantizar la uniformidad de las respuestas de modo que queden resultados con datos confiables y estadísticos.

5.1.1 Determinación de las Informaciones

En el caso de que esté elaborando por primera vez un cuestionario no se debe comenzar enseguida con las preguntas. Lo más importante es determinar qué informaciones son necesarias para su investigación. La definición de los objetivos de la investigación, como mencionamos antes, permite estipular las informaciones que se desea, ayudándolo a elaborar el cuestionario.

Un buen cuestionario combina preguntas abiertas y cerradas de manera equilibrada, toma poco tiempo del entrevistado y atiende a los objetivos de la investigación.

Cuando tenemos una gran cantidad de entrevistados, es necesario realizar una investigación estructurada. En tal caso, el cuestionario se debe hacer con cuestiones precisas, objetivas, fáciles y rápidas (el tiempo de la entrevista no debe pasar de 10 minutos).

En el caso de más cuestiones abiertas, el número de entrevistados debe ser limitado y podrá demorar más.

5.1.2 Redação das Perguntas e das Alternativas de Respostas

• A redação precisa ser clara, simples e objetiva;
• Elabore perguntas curtas, de fácil entendimento;
• Forneça instruções para os entrevistados;
• Selecione perguntas que evitem distorções. Tome cuidado com respostas óbvias e induzidas a partir de questões abrangentes: "O(A) Sr(a). faz compras em lojas como a nossa?";
• Considere as habilidades dos entrevistados em responder as perguntas: "Quantos filmes o(a) Sr(a). alugou nos últimos 12 meses?". Nesse caso, limite perguntas a um passado próximo: "Que quantidade de filmes o(a) Sr(a). aluga por mês?";
• Evite termos técnicos e palavras em outros idiomas;
• Não obrigue o entrevistado a fazer cálculos;
• Comece com uma pergunta que capte o interesse. Começar um questionário com perguntas sobre renda ou idade pode ser desastroso;
• Em caso de perguntas embaraçosas, faça-as na terceira pessoa: "O Sr. acredita que os idosos estão mais conscientes da importância de se fazer exames de próstata?";
• É sempre melhor perguntar o que o entrevistado faz do que o que ele pensa. Se pretende montar uma empresa de roupas esportivas, é necessário descobrir se os entrevistados praticam algum esporte (ação) e não se gostam de esporte (pois podem gostar e não terem o hábito de praticar);
• Insira estímulos: quando o interesse do entrevistado estiver diminuindo, pode-se utilizar: "Só restam apenas algumas questões para terminar";
• Faça perguntas mais gerais no início e criteriosas no meio do questionário;
• Deixe para o final possíveis perguntas que possam causar constrangimento no entrevistado. Algumas perguntas embaraçosas, como idade, podem ser minimizadas a partir de uma tabela de graduação (menor que 21; De 21 a 30; De 31 a 40; De 41 a 50; De 51 a 60; Acima de 60). No caso de renda, pode-se seguir os critérios de graduação como no exemplo acima ou de classificação econômica. Algumas empresas utilizam também perguntas relacionadas à região domiciliar para prever a classe econômica dos entrevistados, caso a região seja mais homogênea;
• Observe a seqüência lógica das questões, facilitando a resposta do entrevistado; Nem sempre é preciso dizer aos entrevistados as alternativas de respostas para não induzi-los. Indique ao entrevistador quais perguntas o relato é necessário;
• Quando aplicável, ao final de cada pergunta, indique até quantas opções o entrevistador pode marcar como respostas do entrevistado;
• As perguntas e alternativas de respostas irão variar conforme o meio de aplicação da pesquisa. Deve-se evitar a indução ao elaborá-las quando o próprio entrevistado preenche o questionário, no caso, por exemplo, de pesquisas por mala-direta ou e-mail.

5.1.2 Redacción de las Preguntas y de las Alternativas de Respuestas

• La redacción precisa ser clara, sencilla y objetiva;
• Elabore preguntas cortas, de fácil comprensión;
• Haga instrucciones para los entrevistados;
• Seleccione preguntas que eviten distorciones. Tome cuidado con respuestas óbvias a partir de cuestiones amplias: ¿Fulana/o hace compras en tiendas como la nuestra?;
• Considere la habilidad de los entrevistados para responder las preguntas: ¿Cuántas películas usted alquiló en los últimos 12 meses?. En tal caso, haga preguntas a un pasado cercano: ¿Qué cantidad de películas usted alquila por mes?.
• Evite términos técnicos y palabras en otros idiomas;
• No obligue al entrevistado a hacer cálculos;
• Comience con una pregunta que capte el interés. Empezar un cuestionario con preguntas sobre dinero o edad puede ser desastroso;
• En el caso de preguntas comprometedoras, hágalas en tercera persona: "¿Usted cree que los ancianos están más concientes y hacen análisis de próstata?".
• Siempre es mejor preguntarle al entrevistado qué hace y no lo que piensa. Si pretende abrir una empresa de ropas deportivas, usted debe saber si los entrevistados practican algún deporte y no si les gusta el deporte (pues les puede gustar y no tienen el hábito de practicar).
• Estimule: cuando disminuya el interés del entrevistado, puede decir: "Faltan apenas algunas cuestiones para terminar".
• Haga preguntas generales al comienzo y criteriosas en la mitad del cuestionario.
• Deje para el final las preguntas que puedan desagradarle al entrevistado. Preguntarle la edad puede hacerse así: (menor de 21; 21 a 30; 31 a 40; 41 a 50; 51 a 60; más de 60). Para preguntarle sobre dinero, puede ser como el ejemplo de la edad. También se hacen preguntas relacionadas a la región para prever la clase económica de los entrevistados, en el caso de que la región sea más homogénea.
• Observe la secuencia lógica de las cuestiones, para facilitar la respuesta del entrevistado. No es necesario decirle a los entrevistados las alternativas de respuestas. Dígale al entrevistador qué preguntas son necesarias
•Al final de cada pregunta, indique cuántas opciones el entrevistador puede marcar como respuestas del entrevistado.
• Las preguntas y alternativas de respuestas cambian según el medio de aplicación de la investigación. Se debe evitar inducir al elaborarlas cuando el propio entrevistado rellena el cuestionario, por ejemplo, de investigación por e-mail.

5.1.3 Avaliação do Questionário e de sua Estrutura

Nessa fase, os seguintes itens devem ser levados em consideração:

• Se as perguntas são necessárias para cumprir os objetivos da pesquisa;

• O questionário é longo demais? Questionários mais longos devem ter algum tipo de incentivo como entrada em cinema, canetas, blocos de anotações, sorteios, etc;

• Se há espaço suficiente para respostas nas perguntas abertas;

• Cuide do visual do questionário, tornando-o mais agradável a sua utilização;

• Não há um número máximo ou mínimo de perguntas, o mais importante é avaliar o tempo médio que será gasto com o entrevistado e observar a sua disponibilidade e motivação para responder;

• Para facilitar a tabulação dos dados, não utilize apenas parênteses para marcação das respostas do entrevistado. Você pode utilizar os parênteses, juntamente com numeração ou letras.

5.1.4 Realização do Pré-teste e Revisão do Questionário

Quando o questionário estiver finalizado, um pequeno teste deve ser realizado com alguns entrevistados para experimentar o questionário e realizar os últimos ajustes. O préteste e a revisão ajudam a evitar o retrabalho e proporciona maior qualidade à pesquisa.

Se o pré-teste resultar em alterações extensas, um segundo é recomendável, pois alterações extensas caracterizam, praticamente, um novo questionário.

Fique de olho

Ao realizar o pré-teste selecione entrevistados com o mesmo perfil da amostra.

Não faça pré-teste do questionário com familiares ou pessoas que tenham participado da sua elaboração.

Exemplo

A partir da definição das informações necessárias a sua pesquisa, o Sr. Manoel criou questionários para pesquisar seus clientes. Na pesquisa de concorrentes criou um formulário de avaliação e para a pesquisa de fornecedores elaborou um roteiro de entrevista.

Questionário

Público-alvo: Clientes potenciais – moradores da região
Pesquisa: Quantitativa
Meio/Técnica de aplicação: Entrevista Pessoal
Tamanho da amostra: 61 pessoas
Informações necessárias (objetivos secundários):
- Identificar os hábitos de consumo desses clientes;
- Identificar fatores que motivam a compra;
- Identificar as características dos clientes que freqüentariam a padaria.

5.1.3 Evaluación del Cuestionario y de su Estructura

En esta fase, se deben considerar los siguientes ítemes:

• Si las preguntas son necesarias para cumplir los objetivos de la investigación.

• ¿Si el cuestionario es demasiado largo? Cuestionarios más largos deben tener algún tipo de incentivo como entrada al cine, lapiceras, bloc para anotaciones, sorteos, etc.

• Si hay espacio suficiente para respuestas de las preguntas abiertas.

• Cuide del cuestionario, que sea agradable para utilizarlo.

• No hay mínimo o máximo de preguntas, lo más importante es evaluar el tiempo que llevará con el entrevistado y observar su motivación para responder.

• Para organizar los datos, no utilice apenas paréntesis para marcar las respuestas del entrevistado; puede utilizar paréntesis, números o letras.

5.1.4 Prueba y Revisión del Cuestionario

Cuando el cuestionario esté listo, haga un pequeño test con algunos entrevistados para probar el cuestionario. El pre test y la revisión ayudan a darle más calidad a la investigación.

Si el pre test resulta en extensas alteraciones, recomendamos que haga otro pues tantas alteraciones significa un cuestionario nuevo.

Esté atento

Al realizar el pre test seleccione a los entrevistados como los de la muestra.

No haga pre test del cuestionario con sus familiares o personas que hayan participado de la elaboración.

Ejemplo

A partir de la definición de las informaciones necesarias para su investigación, el Sr. Manuel creó cuestionarios para investigar a sus clientes. Para la investigación de la competencia creó un formulario para evaluar y para la investigación de proveedores elaboró un modelo de entrevista.

Cuestionario

Público: Clientes potenciales – vecinos
Investigación: Cuantitativa
Medio/Técnica de aplicación: Entrevista Personal
Tamaño de la muestra: 61 personas
Informaciones necesarias (objetivos secundarios):
- Conocer los hábitos de consumo de esos clientes;
- Factores que motivan la compra;
- Características de los clientes que frecuentarían la panadería.

PERGUNTAS	RESPOSTAS
1. Qual a padaria que costuma freqüentar?	Em aberto_____
2. Por que freqüenta esta padaria? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) Próxima à residência B. ( ) Próxima ao trabalho C. ( ) Qualidade dos produtos D. ( ) Preço E. ( ) Outros_____
3. Que tipos de produtos costuma comprar? (marcar até 3 alternativas)	A. ( ) Pães B. ( ) Roscas e bolos C. ( ) Laticínios D. ( ) Outros_____
4. Qual a freqüência em que vai à padaria? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) 2 vezes ao dia B. ( ) 1 vez ao dia C. ( ) 2 a 3 vezes por semana D. ( ) Mais de três vezes por semana E. ( ) De vez em quando
5. Quanto costuma gastar na padaria? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) Até R$ 3,50 B. ( ) R$ 3,60 a R$ 5,00 C. ( ) Acima de R$ 5,00
6. Quem geralmente faz as compras na padaria? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) Você mesmo B. ( ) Empregada C. ( ) Familiares
7. Em qual(is) período(s) são feitas as compras. (marcar quantas alternativas forem necessárias)	A. ( ) Manhã B. ( ) À tarde C. ( ) À noite
8. Quais os pontos mais insatisfatórios em relação à padaria que costuma freqüentar? (marcar até 3 alternativas)	A. ( ) Qualidade dos produtos B. ( ) Variedade dos produtos C. ( ) Preço D. ( ) Dias de funcionamento E. ( ) Atendimento F. ( ) Outros_____
9. E os pontos mais favoráveis? (marcar até 3 alternativas)	A. ( ) Localização B. ( ) Qualidade dos produtos C. ( ) Variedade dos produtos D. ( ) Preço E. ( ) Atendimento F. ( ) Outros_____
10. Faixa etária:	A. ( ) Até 25 anos B. ( ) De 25 a 35 anos C. ( ) De 36 a 45 anos D. ( ) Acima de 45 anos
11. Estado civil:	A. ( ) Solteiro B. ( ) Casado C. ( ) Separado D. ( ) Viúvo
12. Renda:	A. ( ) Até R$500 B. ( ) De R$500 a R$1.500 C. ( ) De R$1.600 a R$2.500 D. ( ) De R$2.600 a R$5.000 E. ( ) Acima de R$5.000
13. Profissão:	Em aberto_____
14. O(a) Sr(a):	A. ( ) Trabalha na região B. ( ) Reside na região C. ( ) Ambos

Obs: Relatar ao entrevistado apenas as respostas das perguntas: 10, 11, 12 e 14.

PREGUNTAS	RESPUESTAS
1. ¿En que panadería compra?	Abierto _____
2. ¿Por qué? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) Próxima a la residencia B. ( ) Próxima al trabajo C. ( ) Calidad de los productos D. ( ) Precio E. ( ) Otros_____
3. ¿Qué tipo de productos compra? (marcar 3 alternativas)	A. ( ) Pan B. ( ) Roscas y tortas C. ( ) Lácteos D. ( ) Otros_____
4. ¿Va bastante a la panadería? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) 2 veces por día B. ( ) 1 vez al día C. ( ) 2 ó 3 veces por semana D. ( ) Más de tres veces por semana E. ( ) De vez en cuando
5. ¿Cuánto gasta en la panadería? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) Hasta $ 3,50 B. ( ) $ 3,60 / R$ 5,00 C. ( ) Más de $ 5,00
6. ¿Quién va a comprar a la panadería generalmente? (marcar apenas 1 alternativa)	A. ( ) Usted mismo B. ( ) Empleada C. ( ) Familiares
7. ¿A qué hora hace las compras?. (marcar las alternativas necesarias)	A. ( ) Mañana B. ( ) A la tarde C. ( ) A la noche
8. ¿Qué es lo que no le gusta de la panadería en la que usted compra? (marcar hasta 3 alternativas)	A. ( ) Calidad de los productos B. ( ) Variedad de los productos C. ( ) Precio D. ( ) Días de funcionamiento E. ( ) Atender F. ( ) Otros_____
9. ¿Qué es lo que le gusta de la panadería en la que usted compra? (marcar hasta 3 alternativas)	A. ( ) Ubicación B. ( ) Calidad de los productos C. ( ) Variedad de los productos D. ( ) Precio E. ( ) Atender F. ( ) Otros_____
10. Edad:	A. ( ) Hasta 25 años B. ( ) 25 a 35 años C. ( ) 36 a 45 años D. ( ) Más de 45 años
11. Estado civil:	A. ( ) Soltero B. ( ) Casado C. ( ) Separado D. ( ) Viudo
12. Renta:	A. ( ) Hasta $500 B. ( ) $500 a $1.500 C. ( ) $1.600 a $2.500 D. ( ) $2.600 a $5.000 E. ( ) Más de $5.000
13. Profesión:	Abierto_____
14. Sr./Sra:	A. ( ) Trabaja en la región B. ( ) Reside en la región C. ( ) Ambos

Obs: Relatarle al entrevistado apenas las respuestas de las preguntas: 10, 11, 12 y 14.

Roteiro de Entrevista

Público-alvo: Fornecedores
Pesquisa: Qualitativa
Meio/Técnica de aplicação: Entrevista Pessoal
Tamanho da amostra: 9 fornecedores
Informações necessárias (objetivos secundários):
- Identificar fornecedores;
- Analisar políticas de preço;
- Estudar as condições de fornecimento.

ROTEIRO DE ENTREVISTA

1. Nome da empresa:

2. Endereço:

3. Telefone:
4. Home Page:
5. Tempo de atuação:
6. Entrevistado:
7. Cargo:
8. E-mail:
9. Produtos que comercializa:
( ) Laticínios
( ) Frios
( ) Bebidas alcoólicas
( ) Bebidas não alcoólicas
( ) Matéria-prima para confecção de doces, biscoitos, roscas, bolos, pães
( ) Outros_____
10. Porte:
( ) Pequeno
( ) Médio
( ) Grande
11. Principais clientes:
( ) Supermercados
( ) Sacolões
( ) Mercearias
( ) Padarias
( ) Outros

12. Prazo de entrega:

13. Condições de compra:

14. Condições de pagamento:

15. Relação de preços dos produtos que comercializa por volume mínimo de compra:

Modelo de Entrevista

Público: Proveedores
Investigación: Cualitativa
Medio/Técnica de aplicación: Entrevista Personal
Tamaño de la muestra: 9 proveedores
Informaciones necesarias (objetivos secundarios):
- Identificar a los proveedores;
- Analizar la política de precio;
- Estudiar las condiciones de entrega.

ENTREVISTA

1. Nombre de la empresa:

2. Dirección:

3. Teléfono:
4. Home Page:
5. Tiempo de actuación:
6. Entrevistado:
7. Cargo:
8. E-mail:
9. Productos que comercializa:
( ) Lácteos
( ) Embutidos
( ) Bebidas alcoholicas
( ) Bebidas sin alcohol
( ) Materia prima para dulces, bizcochos, roscas, tortas, panes
( ) Otros_____
10. Porte:
( ) Pequeño
( ) Mediano
( ) Grande
11. Clientes Principales:
( ) Supermercados
( ) Mercado
( ) Almacén
( ) Panaderías
( ) Otros

12. Plazo de entrega:

13. Condiciones de compra:

14. Condiciones de pago:

15. Lista de precios de los productos que comercializa por mínimo de compra:

Formulário de Avaliação da Concorrência (Cliente oculto)

Público-alvo: Concorrentes
Pesquisa: Qualitativa
Meio/Técnica de aplicação: Cliente Oculto - visita a concorrentes
Tamanho da amostra: 4 concorrentes
Informações necessárias (objetivos secundários):
- Identificar os principais concorrentes;
- Analisar seus produtos e serviços;
- Analisar seus processos de produção;
- Analisar suas ações de divulgação;
- Analisar seu pessoal de vendas;
- Analisar sua estrutura.

FORMULÁRIO DE AVALIAÇÃO DA CONCORRÊNCIA (CLIENTE OCULTO)

Nome da Padaria:

Data da pesquisa:

Endereço:

Funcionário: Comprador:

Horário que entrou na loja: Horário em que saiu da loja:

1. Atendimento

Tempo em que permaneceu esperando o atendente: minutos

( ) Sim ( ) Não - Cumprimentou o cliente com um sorriso

( ) Sim ( ) Não - Se prontificou em ajudá-lo

( ) Sim ( ) Não - Fez no mínimo uma pergunta adicional para ajudar o cliente

( ) Sim ( ) Não - Mostrou ao cliente alternativas de produtos

( ) Sim ( ) Não - Mostrou ao cliente produtos adicionais

( ) Sim ( ) Não - Foi cortês até o fim

( ) Sim ( ) Não - Tinha boa aparência

Comentários:

2. Produtos e Serviços

( ) Sim ( ) Não - Variedade de produtos

( ) Sim ( ) Não - Qualidade dos produtos

( ) Sim ( ) Não - Apresentação dos produtos

( ) Sim ( ) Não - Serviços adicionais (entrega, lanches rápidos, encomendas, etc).

Comentários:

3. Preço

( ) Sim ( ) Não - Trabalham com cartão de crédito e débito

( ) Sim ( ) Não - Preço competitivo

( ) Sim ( ) Não - Existência de promoções e descontos

Comentários:

Formulario de Evaluación de la Competencia (Cliente oculto)

Público: Competencia
Investigación: Cualitativa
Medio/Técnica de aplicación: Cliente Oculto - visita a la competencia
Tamaño de la muestra: 4 competencias
Informaciones necesarias (objetivos secundarios):
- Competencia principal;
- Analizar sus productos y servicios;
- Analizar sus procesos de producción;
- Analizar sus acciones de divulgación;
- Analizar a su personal de ventas;
- Analizar su estructura.

FORMULARIO DE EVALUACIÓN DE LA COMPETENCIA (CLIENTE OCULTO)

Nombre de la Panadería:

Fecha de la investigación:

Dirección:

Empleado:

Hora que llegó y hora que salió del negocio:

1. Atención al público

Tiempo que esperó para ser atendido: minutos

( ) Si ( ) No – Saludó el cliente con una sonrisa

( ) Si ( ) No – Trató de ayudarlo

( ) Si ( ) No – Hizo por lo menos una pregunta para ayudar al cliente

( ) Si ( ) No – Le mostró al cliente alternativas de productos

( ) Si ( ) No – Le mostró al cliente productos adicionales

( ) Si ( ) No – Fue amable

( ) Si ( ) No – Tenía buena apariencia

Comentarios:

2. Productos y Servicios

( ) Si ( ) No – Variedad de productos

( ) Si ( ) No – Calidad de los productos

( ) Si ( ) No – Presentación de los productos

( ) Si ( ) No – Servicios adicionales (entrega, platos rápidos, pedidos, etc).

Comentarios:

3. Precio

( ) Si ( ) No – Trabajan con tarjeta de crédito

( ) Si ( ) No – Precio competitivo

( ) Si ( ) No – Rebajas

Comentarios:

4. Ações de divulgação

( ) Sim ( ) Não - Degustação

( ) Sim ( ) Não - Jornal de promoções

( ) Sim ( ) Não - Promove campanhas de divulgação

( ) Sim ( ) Não - Utiliza a mídia para divulgação

Comentários:

5. Estrutura

( ) Sim ( ) Não - A padaria dispõe de boa apresentação

( ) Sim ( ) Não - Os produtos estão dispostos nas prateleiras de maneira organizada

( ) Sim ( ) Não - Possui estacionamento

( ) Sim ( ) Não - Possui uma fachada atrativa

( ) Sim ( ) Não - Possui boa iluminação

( ) Sim ( ) Não - Boa localização

Comentários:

6. Pontos fortes e fracos observados:

4. Divulgación

( )Si ( ) No – Degustación

( )Si ( ) No – Propaganda

( )Si ( ) No – Campañas de divulgación

( )Si ( ) No – Utiliza multimedia para divulgación

Comentarios:

5. Estructura

( )Si ( ) No – La panadería está bien presentada

( )Si ( ) No – Los productos están bien organizados

( )Si ( ) No – Hay estacionamiento

( )Si ( ) No – Tiene buena fachada

( )Si ( ) No – Está bien iluminada

( )Si ( ) No – Buena Ubicación

Comentarios:

6. Ítemes fuertes y flojos observados:

6º Passo: Aplicação da Pesquisa

O que é e como fazer

A aplicação refere-se à prática da pesquisa e, por isso, é preciso conhecer as técnicas de abordagem e treinar todas as pessoas que irão executar a pesquisa para a empresa.

Antes de iniciar os trabalhos de pesquisa de campo, deve-se levar em conta os seguintes aspectos:

- Finalidade da pesquisa;
- Método da pesquisa;
- Período da entrevista: data e horários;
- Quantidade de formulários de pesquisa;
- Público-alvo;
- Treinamento de como proceder durante a entrevista e como preencher o questionário;
- Aparência do entrevistador.

A abordagem deve ser amigável e respeitosa. O pesquisador deve ser sempre bem-educado tratando os entrevistados por "senhor" ou "senhora". Ele também deve procurar não expressar opiniões próprias e ser o mais imparcial possível para não distorcer os resultados.

É importante começar explicando a finalidade da pesquisa e o tempo de duração. Os pesquisadores devem passar segurança, ter percepção e analisar o entrevistado, de modo que o mesmo se mostre disposto a participar.

6º Paso: Aplicación de la Investigación

Qué es y cómo hacerlo

La aplicación se refiere a la práctica de la investigación, y por eso es necesario conocer las técnicas y entrenar a todas las personas que participan de la investigación para la empresa.

Antes de empezar el trabajo de investigación de campo, se debe considerar lo siguiente:

- Finalidad de la investigación;
- Método de la investigación;
- Período de la entrevista: fecha y horario;
- Cantidad de formularios de investigación;
- Público;
- Entrenamiento sobre cómo proceder durante la entrevista y cómo rellenar el cuestionario;
- Apariencia del entrevistador.

La entrevista debe ser amigable y respetuosa. El investigador debe ser bien educado siempre tratando a los entrevistados de "señor" o "señora". También debe tratar de no expresar opiniones propias y ser lo más imparcial posible para no distorcer los resultados.

És importante empezar explicando la finalidad de la investigación y el tiempo de duración. Los investigadores deben trasmitir seguridad, y analizar al entrevistado, de modo que el mismo quiera participar.

No caso da pesquisa do tipo “cliente oculto”, o pesquisador, ao se fazer passar por um cliente para o vendedor, deve abordar todos os aspectos descritos no formulário de avaliação, sem, no entanto, deixar que o vendedor perceba que trata-se de uma pesquisa. Nesse tipo de pesquisa o cliente poderá interagir com o vendedor, ou apenas ser um observador.

Caso precise contratar pesquisadores, você poderá fazê-lo de diversas maneiras: uma opção é utilizar estudantes de cursos de graduação de marketing ou contratar profissionais autônomos com experiência em pesquisa a partir de anúncios em jornais ou empresas de recrutamento e seleção.

Atente para a boa aparência; ela ajuda muito na abordagem, pois reflete profissionalismo e seriedade. A aparência do pesquisador deve estar de acordo com o perfil do público a ser entrevistado, para garantir uma melhor interação. As mulheres devem evitar decotes, saias curtas, transparências para evitar assédios e os homens devem estar, de preferência, de camisa e calça social. Todos devem estar munidos de crachá para identificação – exceto quando a pesquisa for oculta - além, é claro, do material da pesquisa: questionário, lápis, prancheta e gravador, se for o caso.

Este artigo continua na próxima edição.

En el caso de la investigación tipo “cliente oculto”, el investigador al hacerse pasar por un cliente para el vendedor, debe abordar todos los aspectos del formulario de evaluación, sin que el vendedor crea que se trata de una investigación. En este tipo de investigación el cliente podrá interactuar con el vendedor, o apenas ser un observador.

Si precisa contratar investigadores, usted podrá hacerlo de varias maneras: una es con estudiantes de marketing o contratar profesionales autónomos con experiencia..

Atención para la buena apariencia; ayuda mucho, pues refleja profesionales y seriedad. La apariencia del investigador debe estar de acuerdo con la clase de público, las mujeres no deben vestirse con ropa escotada, faldas cortas o ropas transparentes, y los hombres deben vestirse con camisa y pantalón. Todos deben tener tarjeta de identificación – excepto cuando sea una investigación oculta – además del material de la investigación: cuestionario, lápiz, tablero y grabador, si es necesario.

Este artículo continua en la próxima edición.

reciclamais
SOUTH AMERICAN EXPO
May 26-28, 2008 • São Paulo, BR
Powered by Recharger MAGAZINE

O grande evento internacional de remanufaturadores de cartuchos de impressoras para a América Latina

El gran evento internacional de remanufacturadores de cartuchos de impresoras para America Latina

26 -28 maio / mayo 2008
Expo Center Norte - São Paulo - Brasil
T: 55 11 3814-0227
reciclamais@reciclamais.com

É do Brasil o **1º polietileno verde certificado do mundo**

El 1º polietileno verde con certificado, es de Brasil

Braskem avalia projeto para produção comercial do plástico, a partir do etanol em 2009

A Braskem – petroquímica brasileira de classe mundial, líder em resinas termoplásticas na América Latina e a segunda maior companhia industrial privada de capital nacional – anunciou no primeiro semestre deste ano, a produção do primeiro polietileno a partir do etanol de cana de açúcar certificado mundialmente, utilizando tecnologia competitiva desenvolvida no Centro de Tecnologia e Inovação, em Triunfo (RS). A certificação foi feita por um dos principais laboratórios internacionais, o Beta Analytic, atestando que o produto contém 100% de matéria-prima renovável.

O pioneirismo mundial da Braskem está alinhado com a estratégia de tecnologia e inovação e com o compromisso em promover o desenvolvimento sustentável. O polímero verde da Braskem – polietileno de alta densidade, uma das resinas mais utilizadas em embalagens flexíveis – é resultado de um projeto de pesquisa e desenvolvimento que já recebeu cerca de US$ 5 milhões em investimentos. Parte desse montante foi destinada à implantação de uma unidade-piloto para produção de eteno – base para fabricação do polietileno – a partir de matérias-primas renováveis no Centro de Tecnologia e Inovação Braskem, que já está produzindo quantidades suficientes para o desenvolvimento comercial do produto.

Os clientes-alvo do projeto receberão em breve o polietileno verde e terão oportunidade de comprovar o desempenho do produto, capaz

Braskem – petroquímica brasileña de clase mundial, líder en resinas termoplásticas de América Latina y la segunda mayor compañía industrial privada de capital nacional – en el primer semestre de este año anunció, la producción del primer polietileno a partir del etanol de caña de azúcar certificado mundialmente, utilizando tecnología competitiva desarrollada en el Centro de Tecnología e Innovación, en Triunfo ciudad del sur. La certificación ha sido hecha por uno de los principales laboratorios internacionales, Beta Analytic, confirmando que el producto contiene 100% de materia prima renovable.

El pionero mundial de Braskem está alineado con la estrategia de tecnología e innovación y comprometida con el desarrollo sustentable. El polímero verde de Braskem – polietileno de alta densidad, una de las resinas más utilizadas en embalajes flexibles – es el resultado de un proyecto de investigación y desarrollo que ya recibió $US 5 millones en inversión. Parte del montante fue destinado a la implantación de una unidad piloto para la producción de eteno – base para fabricar polietileno – a partir de materia prima renovable en el Centro de Tecnología e Innovación Braskem, que ya está produciendo cantidades suficientes para el desarrollo comercial del producto.

Los clientes a quienes se dirige el proyecto recibirán en breve,

Braskem analiza proyecto para la producción comercial del plástico a partir del etanol

de atender a todos os padrões de qualidade necessários para ser competitivo no mercado internacional. “A liderança da Braskem no projeto do polietileno verde confirma o nosso compromisso com a inovação e o desenvolvimento sustentável e abre perspectivas muito positivas para o desenvolvimento de produtos plásticos feitos a partir de matérias-primas renováveis, um campo em que o Brasil possui vantagens competitivas naturais”, afirma José Carlos Grubisich, presidente da Braskem.

O projeto entra agora em fase de detalhamento técnico e econômico, e o início da produção do polietileno verde em escala industrial está previsto para o final de 2009. A nova unidade deverá ter tecnologia moderna e escala competitiva, podendo atingir capacidade de produção de até 200 mil toneladas por ano. A localização e a modelagem industrial da unidade serão definidas futuramente.

A produção de plásticos a partir do etanol se destina a suprir os principais mercados internacionais que exigem produtos com desempenho e qualidade superiores, com destaque para a indústria automobilística, de embalagens alimentícias, cosméticos e artigos de higiene pessoal. Avaliações realizadas na fase inicial do projeto constataram um enorme potencial de crescimento e de valorização do mercado de polímeros verdes. Como essas resinas têm o mesmo desempenho e propriedades do produto similar obtido a partir de

el polietileno verde y tendrán la oportunidad de comprobar el desempeño del producto de calidad necesaria para competir en el mercado internacional. “El liderazgo de Braskem en el proyecto del polietileno verde confirma nuestro compromiso con la innovación y el desarrollo sustentable y abre perspectivas positivas para el desarrollo de productos plásticos hechos a partir de materia prima renovable, un campo en el cual Brasil tiene ventajas competitivas naturales”, explica José Carlos Grubisich, presidente de Braskem.

El proyecto ahora entra en la etapa de detalles técnicos y económicos, el comienzo de la producción del polietileno verde en escala industrial está previsto para fines de 2009. La nueva unidad deberá tener tecnología moderna y escala competitiva, para llegar a producir hasta 200 mil toneladas por año. La ubicación y el proyecto industrial de la unidad serán definidos en el futuro.

La producción de plásticos a partir del etanol se destina a suplir los principales mercados internacionales que exigen productos de calidad superior, para la industria automovilística, embalajes de alimentos, cosméticos y artículos de higiene personal. La evaluación realizada en la primera etapa del proyecto constatan el enorme potencial de crecimiento y valor del mercado de polímeros verdes. Como la resina tiene el mismo desempeño y

Centro de Tecnologia e Inovação
Centro de Tecnología e Innovación

matéria-prima não renovável, a indústria de manufaturados plásticos deverá beneficiar-se desse importante desenvolvimento sem a necessidade de fazer investimentos em novos equipamentos. "A Braskem tem enorme satisfação de estar à frente de um movimento de ruptura tecnológica que alinha os interesses da empresa, dos nossos acionistas, clientes e consumidores, e que além de tudo é motivo orgulho para os brasileiros", conclui Grubisich.

As resinas plásticas utilizadas pela indústria petroquímica são extraídas da nafta, do gás natural e de outras matérias-primas de origem fóssil. A Braskem está disposta a mudar esse paradigma. A companhia anunciou que criou uma tecnologia capaz de formar resinas plásticas a partir do etanol, de origem vegetal – um material 100% renovável, portanto. Ao todo, a empresa investiu US$ 5 milhões na novidade, que já está sendo chamada de "polímero verde". O produto deverá ser destinado, principalmente, aos mercados asiático, europeu e norte-americano. "Um dos diferenciais competitivos é que os clientes que optarem pelo novo produto não precisarão fazer alteração em suas unidades fabris. O processamento é feito pelo mesmo mecanismo dos polietilenos de base fóssil", informa Manoel Carnaúba, diretor Industrial da Braskem e responsável pelo projeto. Os custos de produção, segundo José Carlos Grubisich, presidente da Braskem, devem ser muito próximos dos atuais. Mas, segundo um levantamento junto a clientes do mercado interno e externo da Braskem, há compradores dispostos a pagar ate 20% a mais pelo novo polímero.

Por enquanto, trata-se de um projeto-piloto. Apenas alguns clientes estão recebendo amostras para testes. O inicio da produção em escala industrial está previsto para o final de 2009. A expectativa é de que a capacidade instalada do polímero verde chegue a 200 mil toneladas anuais. A própria Braskem projeta que, em até 10 anos, deverá consumir 1 bilhão de litros de etanol por ano. "Queremos que o Brasil se transforme no Oriente Médio do polímero verde", brinca Grubisich. A fábrica responsável pela produção do novo polímero deverá demandar investimentos de até US$ 100 milhões. O local para sua instalação ainda não foi definido. O Rio Grande do Sul está na lista – embora não disponha de uma produção de etanol em larga escala. "Os locais onde a Braskem já conta com unidades estão no páreo", informa Grubisich.

www.braskem.com.br

**** Sobre a Braskem***

Com 18 plantas industriais localizadas no país, a empresa tem capacidade anual de produção de mais de 10,0 milhões de toneladas de produtos químicos e petroquímicos.

propiedades del producto similar obtenido a partir de materia prima no renovable, la industria de manufacturados plásticos deberá beneficiarse con este importante desarrollo, sin la necesidad de invertir en nuevos equipamientos. "Braskem tiene una satisfacción enorme de estar al frente de un movimiento de ruptura tecnológica que responde a los intereses de la empresa, de nuestros accionistas, clientes y consumidores, y que además de todo es motivo de orgullo para los brasileños", dice Grubisich.

Las resinas plásticas utilizadas por la industria petroquímica se extraen de la nafta, del gas natural y de otras materias primas de origen fósil, ¿no es así? Pues Braskem está dispuesta a cambiar ese paradigma. El último jueves la compañía comunicó que creó una tecnología que puede producir resina plástica a partir del etanol, de origen vegetal – un material 100% renovable. En total la empresa ya invirtió $US 5 millones en la novedad, que ya la llaman de "polímero verde". El producto será destinado, principalmente, al mercado asiático, europeo y norteamericano. "Uno de los diferenciales competitivos es que los clientes que opten por el nuevo producto no precisarán hacer alteraciones en sus unidades fabriles. El procesamiento se hace por el mismo mecanismo de los polietilenos de base fósil", informa Manoel Carnaúba, director Industrial de Braskem y encargado del proyecto. El coste de producción, según José Carlos Grubisich, presidente de Braskem, debe ser como el actual. Pero, según una encuesta a clientes del mercado interno y externo de Braskem, hay compradores dispuestos a pagar 20% más por el nuevo polímero.

Por el momento, se trata de un proyecto-piloto. Apenas algunos clientes reciben muestras para test. La expectativa es que el polímero verde llegue a 200 mil toneladas anuales. La própia Braskem estima que de aquí a 10 años, deberá consumir mil millones de litros de etanol por año. "Queremos que Brasil se transforme en Medio Oriente del polímero verde", bromea Grubisich. La fábrica que produce el nuevo polímero deberá invertir $US 100 millones. El lugar para su instalación todavía no está definido. Río Grande del Sur está en la lista – aunque no disponga de gran producción de etanol. "Los lugares con los que Braskem ya cuenta con unidades están en la carrera...", informa Grubisich.

www.braskem.com.br

** Sobre Braskem*

Tiene 18 plantas industriales ubicadas en el país, la empresa tiene capacidad para producir más de 10 millones de toneladas de productos químicos y petroquímicos, anuales.

Experiência imobiliária

Experiencia inmobiliaria

Foi preciso viver algumas décadas, não muitas, para descobrir prazeres singelos, básicos, ordinários, mas inusitados para seres viventes de pouca vivência. Corrijam-me se estiver enganada, mas dá pra me contradizer sobre o prazer de deitar o corpo pós-banho em uma cama limpa, coberta com lençóis de algodão, enxaguados e perfumados com amaciante? Ou então, ouvir o barulho de uma chuva forte depois de um dia tenso de trabalho, a salvo, no aconchego do lar? Dormir a este som ambiente é opcional. Ou ainda, ganhar, inesperadamente, de presente do vizinho do lado, domingo, às cinco da tarde, um prato de bolo de laranja quentinho, recém-desenformado? As surpresas da vida podem ser muito agradáveis. Outras nem tanto. Depois de um tempo matutando, matutando sobre as agruras de viver em um imóvel de propriedade alheia, decidi ser mais uma mutuária do Sistema Financeiro de Habitação. De cara descobri que o que eu pretendia pagar na soma total de um apartamento médio, em muitos casos, servia apenas para a entrada. Mudei o alvo e o bairro. Difícil. Bati na porta, digo na portaria, dos prédios e dos locais que eu achava mais simpáticos, nada. Ou muito grande, ou muito caro, ou nem tinha. Percebi que teria de abrir mão de alguma coisa, ou o tamanho, ou a distância, ou um pouco de conforto (traduzido por luxo, em algumas circunstâncias). Apelei para os anúncios dos jornais de domingo e descobri um extenso vocabulário intraduzível para o português normal, esse que a gente usa para escrever e ler. 'Todo reformado', quer dizer que foi apenas pintado e limpo; 'lindo apartamento', pode significar somente que o local não é um pardieiro; 'ampla vista' é ver a rua; 'ventilado' pode significar simplesmente que a janela abre; 'lazer completo' é sinônimo para uma bicicleta ergométrica, uma piscina de tamanho e profundidade variáveis e uma gangorra colorida; 'pronto para morar', falta fazer tudo, pintar, colocar piso, assento sanitário, gabinetes; 'amplo financiamento' é o mesmo que pagar muito mais do que vale; 'excelente ou única oportunidade' é fria, saia correndo. Sem falar que os bairros são sempre o vizinho chique expandido, tudo em nome de um mais caro metro quadrado. Assim cheguei às imobiliárias. Torcendo o nariz porque, afinal, 'corretor' é 'corretor', com toda a carga de preconceito que pode ter uma palavra. Quebrei a cara várias vezes. Fui atendida por dois corretores pra lá de profissionais. Me levaram em dois imóveis com as características que havia solicitado: preço, tamanho e localização. Entre emocionada e agradecida, espero somente os papéis para concretizar o negócio. Dentro de semanas e, certamente, antes do Natal, estarei em endereço novo. Quem quiser pode ir me visitar, o café não é lá essas coisas, mas sempre terei um copo de água fresca para oferecer.

Por Cecília Borges (cecília@reciclamais.com)

Ha sido necesario vivir algunas décadas, no muchas, para descubrir placeres sencillos, básicos, pero inusitados para seres vivientes con poca vivencia. Corríjanme si estoy equivocada, pero, ¿se puede estar contra el gusto de acostarse en una cama limpia, con sábanas de algodón perfumadas? ¿O entonces, oír el ruido de la lluvia, a salvo, en el hogar acogedor, después de un día de trabajo tenso? Dormir con esta música ambiente es opcional. O también, de repente recibir un regalo del vecino, domingo, a las cinco de la tarde, un plato con torta de naranja tibiecita, recién hecha? Las sorpresas en la vida pueden ser muy agradables. Después de un tiempo pensando sobre la tristeza que es vivir en una casa de propiedad ajena, decidí ser un cliente más del Sistema Financiero de Habitación. De inmediato supe que lo que yo pretendía pagar por un departamento mediano, en muchos casos, servía apenas para dar una entrada. Cambié de rumbo y de barrio. Difícil. Golpeé la puerta, digo en la portería de los edificios y de los lugares que me parecían más simpáticos, y nada. O muy grande, o muy caro, o ni había. Me di cuenta que debía cambiar algo, por ej. el tamaño, o la distancia, o un poco de confort (traducido por lujo, en algunas circunstancias). Empecé por los anuncios de los periódicos de domingo y me encontré con un extenso vocabulario indecifrable para portugués normal, el que uno usa para leer y escribir. 'Todo reformado', quiere decir que fue pintado y limpio apenas; 'lindo departamento', puede significar solamente que el lugar no está en ruinas; 'buena vista' es ver la calle; 'ventilado' puede significar simplemente que la ventana, abre; 'ocio completo' es sinónimo para una bicicleta ergométrica, una piscina de tamaño y profundidad variables y un sube y baja colorido; 'listo para vivir', hay que hacerle de todo, pintar, colocar piso, armarios; 'gran financiación' es lo mismo que pagar mucho más de lo que vale; 'excelente o única oportunidad' es mentira, salga corriendo. Sin hablar de que los barrios son siempre el vecino chic expandido, todo por un metro cuadrado más caro. Así llegué a las inmobiliarias. Me rompí la cabeza. Me atendieron dos excelentes profesionales. Me llevaron hasta dos inmuebles con las características que yo había solicitado: precio, tamaño y ubicación. Entre emocionada y agradecida, espero nada más que los papeles para concretizar el negocio. Dentro de semanas y, seguro, antes de la Navidad, estaré en una dirección nueva. El que quiera puede visitarme, el café no es una maravilla, pero siempre tengo un vaso de agua fresca para ofrecer.

Prêmio Eco, vencedores em Prática de Responsabilidade Social Empresarial

O Prêmio Eco, que completa 25 anos em 2007, anunciou, no final de outubro, os vencedores da modalidade Prática de Responsabilidade Social Empresarial (PRSE), e os oito finalistas da modalidade Gestão Empresarial para Sustentabilidade (GES). O prêmio, organizado pela Amcham (Câmara Americana de Comércio), tem o objetivo de reconhecer empresas comprometidas com os princípios e práticas de cidadania empresarial e do desenvolvimento sustentável. Os projetos foram avaliados por um júri formado por 60 especialistas e líderes das áreas social, acadêmica e empresarial. Os vencedores da modalidade GES só serão anunciados na cerimônia de entrega do prêmio, prevista para o início de dezembro. A modalidade Gestão Empresarial para a Sustentabilidade não possui categoria. Práticas de Responsabilidade Social Empresarial é composta por sete: Público Interno; Meio Ambiente; Fornecedores; Consumidores e Clientes; Comunidade; Governo e Sociedade; e Valores, Transparência e Governança. Em cada modalidade, e em todas as categorias, três empresas - uma de porte grande, outra de porte médio, e uma de porte pequeno - são escolhidas vencedoras.

Os vencedores na categoria PRSE são os seguintes: Porte Grande, Valores Transparência e Governança: Banco ABN Amro Real S.A. (SP); Porte Grande, Público Interno: Banco ABN Amro Real S.A. (SP); Porte Grande , Meio Ambiente: Celulose Irani S.A. (SC); Porte Grande, Fornecedores: Banco ABN Amro Real S.A. (SP); Porte Grande, Consumidores e Clientes: Banco Bradesco S.A. (SP); Porte Grande, Comunidade: Holcim (Brasil) S.A. (SP); Porte Grande, Governo e Sociedade: Banco ABN Amro Real S.A. (SP); Porte Médio, Valores Transparência e Governança: Carbocloro S.A Indústrias Químicas (SP); Porte Médio, Público Interno: Guascor do Brasil Ltda (SP); Porte Médio, Meio Ambiente: Toctao Engenharia Ltda (GO); Porte Médio, Fornecedores: Brasilprev Seguros e Previdencia S.A. (SP); Porte Médio, Comunidade: Laboratórios Sabin de Análises Clínicas Ltda. (DF); Porte Pequeno, Público Interno: e-Tab Tecnologia e Gestão Ltda (DF); Porte Pequeno, Meio Ambiente: Bradesco Capitalização S/A (SP); Porte Pequeno, Fornecedores: Eco Negócios Sustentáveis Ltda (SP); Porte Pequeno, Consumidores e Clientes: AIX Sistemas S.A. (MG); Porte Pequeno, Comunidade: Eco Negócios Sustentáveis Ltda (SP); e Porte Pequeno, Governo e Sociedade: Neotropica Tecnologia Ambiental Ltda. (GO).

Os finalistas no GES são: Porte Grande: Bunge Fertilizantes S.A. (SP), Banco ABN Amro Real S.A. (SP) e CPFL Energia S/A (SP); Porte Médio: Alphaville Urbanismo S.A. (SP) e Setin Empreendimentos Imobiliários (SP); Porte Pequeno: Multiplus Comércio de Alimentos Ltda (MS), Laboratório Oswaldo Cruz S/C Ltda (SP) e Centro de Formação de Condutores Viacentro Ltda (RS).

Ganadores del Premio Eco, en Práctica de Responsabilidad Social Empresarial

El Premio Eco, que cumple 25 años en 2007, anunció a los ganadores de la categoría Práctica de Responsabilidad Social Empresarial, a fines de octubre, y los ocho finalistas de Gestión Empresarial para el Desarrollo Sustentable. El premio, organizado por Amcham (Cámara Americana de Comercio), tiene el objetivo de reconocer empresas comprometidas con los principios y prácticas de ciudadanía empresarial y del desarrollo sustentable. Los proyectos han sido evaluados por un jurado formado por 60 especialistas y líderes de área social, académica y empresarial. Los ganadores de gestión empresarial serán anunciados en la ceremonia de entrega del premio, prevista para el comienzo de diciembre. Prácticas de Responsabilidad Social Empresarial está compuesta por: Público Interno; Medio Ambiente; Proveedores; Consumidores y Clientes; Comunidad; Gobierno y Sociedad; y Valores, Transparencia y Gobernación. En cada modalidad, y en todas las categorías, tres empresas - de grande, mediano y pequeño porte, son las ganadoras.

En la categoría PRSE son los siguientes: Grande Porte, Valores Transparencia y Gobernación: Banco ABN Amrno Real S.A. (SP); Grande Porte, Público Interno: Banco ABN Amro Real S.A. (SP); Grande Porte , Medio Ambiente: Celulosa Irani S.A. (SC); Grande Porte, Proveedores: Banco ABN Amro Real S.A. (SP); Grande Porte, Consumidores y Clientes: Banco Bradesco S.A. (SP); Grande Porte, Comunidad: Holcim (Brasil) S.A. (SP); Grande Porte, Gobierno y Sociedad: Banco ABN Amro Real S.A. (SP); Mediano Porte, Valores Transparencia y Gobernación: Carbocloro S.A Industrias Químicas (SP); Mediano Porte, Público Interno: Guascor de Brasil Ltda (SP); Mediano Porte, Medio Ambiente: Toctao Ingeniería Ltda (GO); Mediano Porte, Proveedores: Brasilprev Seguros S.A. (SP); Mediano Porte, Comunidad: Laboratorios Sabin de Análisis Clínicos Ltda. (DF); Pequeño Porte, Público Interno: e-Tab Tecnología y Gestión Ltda (DF); Pequeño Porte, Medio Ambiente: Bradesco Capitalización S/A (SP); Pequeño Porte, Proveedores: Eco Negocios Sustentables Ltda (SP); Pequeño Porte, Consumidores y Clientes: AIX Sistemas S.A. (MG); Pequeño Porte, Comunidad: Eco Negocios Sustentables Ltda (SP); y Pequeño Porte, Gobierno y Sociedad: Neotropica Tecnología Ambiental Ltda. (GO).

Los finalistas de Gestión Empresarial son: Grande Porte: Bunge Fertilizantes S.A. (SP), Banco ABN Amro Real S.A. (SP) y CPFL Energía S/A (SP); Mediano Porte: Alphaville Urbanismo S.A. (SP) y Setin Inversiones Inmobiliarias (SP); Pequeño Porte: Multiplus Comercio de Alimentos Ltda (MS), Laboratorio Oswaldo Cruz S/C Ltda (SP) y Centro de Formación de Conductores Víacentro Ltda (RS).

Rossi gerencia os resíduos de obras

Uma obra gera resíduos que precisam ser tratados adequadamente para não agredir o meio ambiente. Na construção civil, a maior parte dessa responsabilidade começa no planejamento da quantidade de materiais a serem utilizados, o que evitará, no futuro, desperdícios em volumes indesejados. Por isso, a Rossi - uma das principais incorporadoras e construtoras do País - desenvolveu um sistema de racionalização que contribui para a redução de resíduos e seu correto descarte. A empresa possui uma área de qualidade que estabeleceu seus procedimentos conforme a lei federal 307 do Conselho Nacional do Meio Ambiente (Conama), em que os resíduos são encaminhados para cooperativas, associações de coleta seletiva ou aterros, de acordo com sua matéria-prima. "Nossos fornecedores já colaboram com essa iniciativa mantendo sistemas próprios de coleta do material descartado", explica José Carlos Coelho, gerente de qualidade da Rossi. A empresa também acompanha o transporte do resíduo através do Controle de Transporte de Resíduo (CTR), documento emitido pelo transportador para registrar a destinação da carga.

Além de reduzir a quantidade de entulho, são realizados procedimentos de reutilização e reciclagem desse material. "O que for reutilizável pode ser aproveitado com segurança em serviços preparatórios, sem interferir na qualidade da obra", afirma Coelho. Em todos os canteiros de obra da Rossi, existem baias específicas de coleta seletiva para receber a madeira, metal e papelão. Alguns materiais recicláveis podem ser doados para venda ou até mesmo vendidos pela própria obra, gerando receita. "Temos um grupo que trabalha na identificação de instituições de caráter social autorizadas a receber os recicláveis. Diante disso, estamos em busca de entidades para formalizar essa parceria e darmos nossa contribuição", revela.

Outro compromisso da incorporadora está relacionado com o bem-estar da população residente nas proximidades de suas obras. Foi criado um setor de gestão de qualidade formado por assistentes sociais com a finalidade de mapear, identificar e minimizar os possíveis transtornos provenientes da construção de um empreendimento. Em seguida, a empresa coloca-se à disposição da comunidade a fim de criar um relacionamento de transparência para atendê-los no que for necessário. "A comunicação é fundamental nesta fase porque temos de dar satisfação às pessoas do que será feito no local onde vivem para que todos fiquem preparados com a rotina que pode ou não ser sentida no seu dia a dia. Garantir a segurança dos vizinhos é nossa obrigação", afirma Alcides Gonçalves, diretor de engenharia da Rossi.

WWf-Brasil mostra projetos de desenvolvimento sustentável em evento internacional

Na BioFach/ExpoSustentat 2007, em outubro, a WWF-Brasil prospectou mercados para produtos de origem sustentável da Amazônia e Pantanal, com palestras ministradas por técnicos

Rossi encargado de los residuos de obras

Una obra genera residuos que se deben tratar de acuerdo para no agredir al medio ambiente. En la construcción, la mayor parte de la responsabilidad empieza en el planeamiento de la cantidad de material que será utilizado, importante para no desperdiciar en el futuro. Por eso, Rossi - una de las principales constructoras del País – desarrolló un sistema de racionalización que contribuye para disminuir la cantidad de residuos y su desecho correcto. La empresa tiene el sector de calidad que estableció su procedimiento según la ley federal 307 del Consejo Nacional del Medio Ambiente (Conama), en el que los residuos se encaminan para cooperativas, asociaciones de recogida de residuos de separación en origen, o en vertederos de acuerdo con su materia prima. "Nuestros proveedores ya colaboran con la iniciativa con sistemas propios para recoger el material desechado", explica José Carlos Coelho, gerente de calidad de Rossi. La empresa también acompaña el traslado del residuo a través del Control de Transporte de Residuo (CTR), documento emitido por el transportista para registrar el destino de la carga.

Además de disminuir la cantidad de escombro, hay procedimientos para reutilizar y reciclar el material. "Lo que se pueda aprovechar para servicios preparatorios, sin interferir en la calidad de la obra", comenta Coelho. En todas las obras de Rossi, existe un lugar específico para la separación en origen, para madera, metal y cartón. Algunos materiales reciclables se pueden vender, "tenemos un grupo que trabaja con las instituciones sociales, autorizadas a recibir los reciclables. Estamos en la búsqueda de entidades para formalizar esa asociación y contribuir", nos dice.

Otro compromiso de la constructora está relacionado con el bienestar de la población cerca de sus obras. Se ha creado un sector de gestión de calidad formado por asistentes sociales con la finalidad de minimizar los posibles transtornos provenientes de la construcción. Enseguida, la empresa está a disposición de la comunidad, con el fin de tener un buen relacionamiento para atenderlos en lo que sea necesario. "La comunicación es fundamental, porque tenemos que explicarle a la gente, lo que se hará en el lugar donde viven, para que todos se preparen con la rutina que tendrán. Garantizar la seguridad de los vecinos es nuestra obligación", afirma Alcides Gonçalves, director de ingeniería de Rossi.

WWf-Brasil muestra proyectos de desarrollo sustentable en evento internacional

En octubre, en BioFach/ExpoSustentat 2007, WWF-Brasil hizo una prospectiva de mercados para productos de origen sustentable de Amazonas y Pantanal, con

que atuam nos projetos de campo, mostrando ações em prol do uso responsável dos recursos naturais. O WWF-Brasil teve um estande na feira, com o objetivo de promover produtos, organizações, iniciativas e projetos comprometidos com a sustentabilidade social e ambiental. Esta é a primeira vez que a ONG ambiental participa da maior feira de produtos orgânicos e sustentáveis da América Latina. De acordo com a secretária-geral do WWF-Brasil, Denise Hamú, políticas de desenvolvimento sustentável têm grande importância na estratégia de trabalho da instituição. "É fundamental assegurar que as gerações atuais tenham alternativas de renda baseadas na utilização responsável dos recursos naturais. Nossa participação nesse evento busca mostrar a empresas e investidores que negócios ambientalmente sustentáveis também podem ser economicamente viáveis", afirma.

Durante o evento, o WWF-Brasil divulgou projetos voltados para a promoção do desenvolvimento sustentável nos biomas Amazônia e Pantanal, além de apresentar uma série de produtos feitos por comunidades e instituições parceiras, apoiadas pela ONG. Os visitantes conheceram também parcerias entre a instituição e o setor privado, que têm o objetivo de influenciar sistemas produtivos e mercados a adotar boas práticas e a seguir critérios ambientais em suas atividades.

Porto Seguro promove coleta ecológica até final do ano

A Porto Seguro acaba de estender, para todas suas regionais da Grande São Paulo, a coleta ecológica do óleo de cozinha. Agora, 33 locais de coleta disponibilizados pela companhia serão mantidos até o dia 31 de dezembro. Desta forma, funcionários, corretores e segurados interessados podem continuar levando todo o óleo de cozinha usado, acondicionados em garrafas PET, para que o Instituto Triângulo, parceiro da Porto Seguro nesta ação, transforme o óleo em sabão ecológico. Para Mirian

conferencias a cargo de técnicos de proyectos de campo, mostrando el uso responsable de los recursos naturales. WWF-Brasil tuvo un stand en la feria, con el objetivo principal de promover productos, organizaciones, iniciativas y proyectos comprometidos con el desarrollo sustentable social y ambiental. Es la primera vez que la ONG ambiental participa de la mayor feria de productos orgánicos y sustentables de América Latina. Según la secretaria de WWF-Brasil, Denise Hamú, políticas de desarrollo sustentable tienen gran importancia en la estrategia de trabajo de la institución. "Es fundamental asegurar que la generación actual tenga alternativas de renta basadas en el uso responsable de los recursos naturales. Nuestra participación en ese evento le muestra a empresas e inversores que negocios ambientalmente sustentables también pueden ser económicamente viables", afirma.

Durante el evento, WWF-Brasil presentó proyectos sobre desarrollo sustentable en los biomas Amazonia y Pantanal, además de presentar una serie de productos hechos por comunidades e instituciones, apoyadas por la ONG. El público conoció también el trabajo entre la institución y el sector privado, que tiene el objetivo de influenciar sistemas productivos y mercados para que adopten buenas prácticas con criterios ambientales en sus actividades.

Puerto Seguro promueve recogida del aceite comestible

Puerto Seguro extiende hacia todas las sucursales de la Grande San Paulo, la recogida ecológica del aceite comestible. Ahora, habrá 33 puestos para entrega, disponibles por la compañía hasta el día 31 de diciembre. Así los empleados, y todos los interesados pueden seguir llevando en envases PET, todo el aceite usado, para que el Instituto Triángulo, socio de Puerto Seguro en esta tarea, transforme el aceite en jabón ecológico. Mirian Mesquita, gerente de Responsabilidad Social

ON PORT
20 Anos
Tecnologia com simplicidade
ON 512
Testa todos os componentes do cartucho separadamente em 1 min. : OPC, Mag Roller, PCR, verifica Wiper Blade. Bandeja universal con movimentos amigáveis e conexões rápidas e precisas. Medição da luminosidade ambiente que evitam erros de leitura.
Kit Color 26 ou 46/5500*
Econ 512
Econômica
Para todos os cartuchos de toner HP, com PCR e OPC incluídos.
Muito útil no teste de qualidade de entrada e posterior verificação na saída ao consumidor.
*Opcional
Nova
IJ Wash
Lava todos os cartuchos pretos e coloridos em atmosfera de vácuo de -600 mmHg.
Com coletor de resíduos.
IJ Univ
Enche todos os cartuchos do mercado: HP 5/600 e 800 de esponja preto e color:
Canon, HP, Lex, Xerox.
Com retorno da tinta, não utilizada, ao vidro original e dosagem c/bomba peristáltica. Vácuo: -600 mmHg.
Tintas
MOORIM
formujet
INSUMOS
Etiquetas
Caixas
Nomix
Clips
Blue Tape
Toner
Toner Coates
Garrafas, bulk, bag
Acessórios
info@onport.com.br
www.onport.com.br
Tel.: 55 11 3833-9840

Mesquita, gerente da área de Responsabilidade Social e Ambiental da Porto Seguro, o comprometimento de funcionários e corretores em relação à campanha foi muito positivo. “Em duas semanas, foram coletados 625 litros de óleo de cozinha, quantidade que normalmente seria dispensada em ralos de cozinha. Com isso, deixamos de poluir aproximadamente 625 milhões de litros de água”, ressalta. Segundo ela, o objetivo desta ação é tornar a coleta uma atitude sustentavelmente responsável.

Mirian explica ainda que o sabão é um dos produtos considerados ecoeficientes, pois resulta de material poluente que é transformado em produto de qualidade que não agride o meio ambiente. “Além de ser um material economicamente rentável, estimula o consumo consciente nas pessoas que o adquirem”. Sabe-se que materiais como papel, plástico, vidro e alumínio, quando não reciclados, causam grande impacto no meio ambiente. Com o óleo de cozinha não é diferente. Apenas um litro de óleo, se despejado em vasos sanitários ou na pia, contamina cerca de 1 milhão de litros de água, o equivalente ao consumo de uma pessoa durante um período de 14 anos. Consulte os postos de coleta nas regionais Porto Seguro no site www.portoseguro.com.br/oleodecozinha.

Ecocentroeste confirma palestrantes

Jadiel Guerra, da TV Globo; Aron Belinky, do Grupo de Articulação das ONGs brasileiras na ISO 26000; Beth Fernandes, da Elabore, Assessoria Estratégica em Meio Ambiente; Fernando Amaral e Antonio Luis Heberlê, da Embrapa e Luis Henrique Daldegan da Secretaria do Meio Ambiente do Mato Grosso, são alguns dos nomes já confirmados no Ecocentroeste, evento que será realizado em Cuiabá no final de novembro. Organizado pela Ambiente Global, Comunicação, Eventos & Sustentabilidade,o evento é voltado para profissionais ligados à comunicação e meio ambiente, e tem como objetivo dar a seus participantes uma

y Ambiental de Puerto Seguro, comenta que ha sido muy positivo el compromiso de los empleados con respecto a la campaña. “En dos semanas, se han recogido 625 litros de aceite, cantidad que sería desechada por la pileta de la cocina. Nos explica que con ésto evitamos la contaminación de 625 millones de litros de agua, aproximadamente”. Según ella, el objetivo de la recogida del aceite debe ser una actitud sustentable y responsable.

Mirian explica todavía que el jabón es un producto considerado ecoeficiente, pues resulta de material contaminante que se transforma en un producto de calidad que no agrede al medio ambiente. “Además de ser un material económicamente rentable, estimula el consumo conciente de las personas que lo adquieren”. Sabemos que materiales como papel, plástico, vidrio y aluminio, cuando no se reciclan, causan gran impacto al medio ambiente. Con el aceite es lo mismo, apenas un litro de aceite, contamina 1 millón de litros de agua, cuando lo tiramos por el váter o la pileta de la cocina, equivale a lo que consume una persona durante 14 años. Informaciones en los puestos de Puerto Seguro sitio: www.portoseguro.com.br/oleodecozinha.

Ecocentroeste, conferencia con

Jadiel Guerra, de TV Globo; Aron Belinky, del Grupo ONGs brasileñas en ISO 26000; Beth Fernandes, de Elabore, Asesoría Estratégica en Medio Ambiente; Fernando Amaral y Antonio Luis Heberle, de Embrapa y Luis Henrique Daldegan de la Secretaría del Medio Ambiente de Mato Grosso, son algunos de los nombres ya confirmados para Ecocentroeste, evento que será realizado en Cuiabá a fines de noviembre. Organizado por Ambiente Global, Comunicación, Eventos & Sustentación, el evento es para profesionales expertos en comunicación y medio ambiente,

Lançamentos
Chip Universal HP P2015/P3005
Chip Samsung SCX 4725 (Primeiro fabricado no Brasil)
Chip Lexmark T640/642/644 32K
Chip Lexmark Multifuncional X642/644/646 32K
Chip Minolta QMS color 2400w/2430DL
Chip HP Laserjet color universal 3000/3600/4700/4730
Lançamento Mundial
Chip Xerox Phaser 3428
“primeiro no mundo”
A Brasil Chip se orgulha de estar em primeiro lugar na fabricação de Chips no Brasil, sendo a primeira empresa a apresentar os lançamentos de chips no Mercado Brasileiro.
Consulte sobre outros modelos de chips Lexmark e chip HP Universal
Revenda: Preço especial para grande quantidade!!!
Garantia Total no Brasil sem burocracia!
CHIPS LEXMARK E120, E240, E340, T640
CHIP HP Laserjet COLOR 2600n/2605n
CHIPS XEROX WC415/420, N32, Phaser 3420
"Toda linha de Chips Samsung"
BRASIL Chip
Pioneira no Brasil
Brasil Chip (84) 3234 - 9383 - (84) 8846 - 1317
email: vendas@brasilchip.com.br

visão global sobre o tema, abrangendo desde o gerenciamento interno das informações, até a adequação de publicações para o público externo. Quem comparecer ao Centro de Eventos do Pantanal, poderá conhecer ou se aprofundar nas normas ISO 26000 (guia de diretrizes de Responsabilidade Social, que está sendo redigida por um comitê formado por mais de 70 países, e tem como presidente um brasileiro, Jorge Cajazeira), e a ISO 14063 (voltada especificamente para os princípios que devem reger a comunicação ambiental, publicada em 2006).

As questões levantadas nos dois dias do evento (entre elas, a exposição de cases, mostrando experiências bem-sucedidas) destacam as características da região: "O Centro-Oeste é talvez a região que mais se desenvolve hoje no Brasil, está no foco das atenções devido ao aquecimento do agronegócio, inclusive com o advento dos biocombustíveis", destaca Beth Fernandes, consultora e responsável pela programação do evento, que completa: "o mais importante no Ecocentroeste é a possibilidade de se discutir a questão socioambiental do agronegócio, tal como ela se apresenta hoje, conhecer os ativos socioambientais do setor e apresentar alguns caminhos para que ele ocupe o lugar que lhe cabe". Para que não restem dúvidas sobre o papel da comunicação na implantação de políticas de desenvolvimento sustentável, a consultora argumenta: "Nenhuma política terá sucesso se não for fundamentada no relacionamento, no conhecimento e atendimento das expectativas de todas as partes interessadas".

Instituto Coca-Cola Brasil recebe prêmio Valor Social na categoria Respeito ao Meio Ambiente

O projeto Reciclou, Ganhou existe desde 1996 e está presente em 24 estados brasileiros. Seu foco principal é o apoio direto a cooperativas de catadores e a meta é atingir todos os estados até meados de 2008 Programa beneficiou cerca de 5 mil entidades desde a sua criação Na última terça-feira, dia 9 de outubro, o programa Reciclou, Ganhou, do Instituto Coca-Cola Brasil, recebeu o prêmio Valor Social, do jornal Valor Econômico, na categoria Respeito ao Meio Ambiente, com indicação dos especialistas. O prêmio existe desde 2001 e conta com o apoio técnico dos institutos Ethos e Akatu. O Reciclou, Ganhou, operado em parceria com os fabricantes regionais autorizados, tem como foco principal o apoio material e técnico a cooperativas de catadores. No Brasil, campeão mundial na reciclagem de alumínio e um dos maiores recicladores de PET do mundo, a participação das cooperativas de catadores e dos catadores autônomos é decisiva. O Reciclou, Ganhou apóia 35 cooperativas em 24 estados e a meta é chegar a todos os estados brasileiros até meados de 2008.

"Com o passar dos anos, aprendemos que a forma mais eficiente de fomentar a reciclagem de materiais é ajudar as cooperativas de catadores, especialmente em seu início. É no início que surgem os maiores gastos, como compra de caminhões e de prensas, e é neste ponto que atuamos com mais

y tiene el objetivo de aclararle el tema a sus participantes, sobre la administración interna de las informaciones, hasta la publicación para el público. Los que comparezcan al Centro de Eventos del Pantanal, podrán saber más sobre las normas ISO 26000 (guía de directrices de Responsabilidad Social, organizada por un comité formado por más de 70 países, y el presidente es brasileño, Jorge Cajazeira), e ISO 14063 (es especificamente sobre los principios que deben regir la comunicación ambiental, publicada en 2006).

Las cuestiones abordadas en los dos días del evento (muestran experiencias de éxito) destacan las características de la región: "Centro-Oeste tal vez sea la región de más desarrollo en Brasil, es el foco de atención debido al agronegocio, inclusive con el advenimiento de los biocombustibles", destaca Beth Fernandes, encargada de la programación del evento, dice que: "lo más importante en Ecocentroeste es la posibilidad de poder discutir la cuestión socioambiental del agronegocio tal como se presenta hoy, conocer la actividad socioambiental del sector y abrir algunos caminos para que ocupe el lugar que le corresponde". Para que no queden dudas sobre el papel de la comunicación en la implementación de políticas de desarrollo sustentable, ella añade que: "Ninguna política tendrá éxito si no se fundamenta en relacionamiento, conocimiento y atención a las expectativas de todas las partes interesadas".

Instituto Coca-Cola Brasil recibe el premio Valor Social en la categoría Respeto al Medio Ambiente

El proyecto Recicló/Ganó, existe desde 1996 y está presente en 24 provincias brasileñas. Su foco principal es el apoyo a cooperativas de recolectores y la meta es llegar a todas las provincias hasta mediados de 2008; el plan ya ayudó a 5 mil entidades. El último martes 9 de octubre, el programa Recicló/Ganó, del Instituto Coca-Cola Brasil, recibió el premio Valor Social, del periódico Valor Económico, en la categoría Respeto al Medio Ambiente. El premio existe desde 2001 y cuenta con el apoyo técnico de los institutos Ethos y Akatu. Recicló/Ganó, junto con los fabricantes regionales autorizados, tiene el objetivo de ayudar material y técnicamente a las cooperativas de recolectores. En Brasil, campeón mundial en reciclaje de aluminio y uno de los mayores recicladores de PET del mundo, es decisiva la participación de las cooperativas de recolectores y de recolectores autónomos. Recicló/Ganó ayuda a 35 cooperativas en 24 provincias y la meta es llegar a Brasil entero, hasta mediados de 2008.

"Con el pasar de los años, aprendimos que la mejor forma y la más eficiente de fomentar el reciclaje de materiales es ayudar a las cooperativas de recolectores, especialmente al comienzo. Porque es cuando hay mayores gastos, como comprar camiones y prensas, y es en este

força. Receber este prêmio é um importante reconhecimento do nosso trabalho e do sucesso do mercado de reciclagem no País", disse José Mauro de Moraes, diretor de Meio Ambiente da Coca-Cola Brasil.

Para a Coca-Cola Brasil, o destino final e a sustentabilidade das suas embalagens é muito importante. Desde 1996, o programa já "Reciclou, Ganhou" reciclou 4 milhões de quilos de embalagens. "Além da abordagem ambiental do programa, a questão social também é muito importante no 'Reciclou, Ganhou', que colabora para que milhares de pessoas que estavam à margem da sociedade possam sustentar suas famílias de forma digna e, ao mesmo tempo, difunde a educação ambiental e a necessidade de preservar nosso planeta", concluiu Moraes.

O Brasil recicla cerca de 96% das latas de alumínio colocadas no mercado e 47% das garrafas de PET. O segredo para o sucesso da reciclagem do alumínio é o seu alto valor de mercado, que estimula que o material seja separado, recolhido, processado e vendido. O Brasil está prestes a viver um salto quantitativo importante na reciclagem do PET. Já está em consulta pública desde agosto, na Anvisa - Agência Nacional de Vigilância Sanitária, a norma que permitirá a produção de embalagens de alimentos com utilização de resina PET reciclada. Este sistema de produção de embalagens, conhecido como 'bottle-to-bottle', já é utilizado em vários países da Europa e das Américas, além de ter sido aprovado no âmbito do Mercosul. Sua adoção no País, prevista para meados de 2008, deverá representar um aumento de 10% a 15% na reciclagem de PET no primeiro momento. "O 'bottle-to-bottle', aliado aos usos já conhecidos da resina PET (tintas, tecidos, fibras, vassouras, cordas, carpetes e tubos, entre outros), vai conferir maior valor econômico à reciclagem do material, fomentando, assim, a atividade.

punto donde ponemos más fuerza. Haber ganado éste premio es un reconocimiento importante de nuestro trabajo y del éxito del mercado de reciclaje en el País", dice José Mauro de Moraes, director de Medio Ambiente de Coca-Cola Brasil.

Para Coca-Cola Brasil, el desecho de sus envases es muy importante. Desde 1996, el programa ya "Recicló/Ganó" recicló 4 millones de quilos de envases. Además del alcance ambiental del programa, la cuestión social también es muy importante en Recicló/Ganó, que colabora con millares de personas que estaban excluidas de la sociedad, para que puedan sustentar a sus familias con dignidad y al mismo tiempo, difunde la educación ambiental y la necesidad de preservar nuestro planeta", concluye Moraes.

Brasil recicla 96% de las latas de aluminio del mercado y 47% de envases de PET. El secreto para el éxito del reciclaje del aluminio es su alto valor de mercado, que estimula a separar el material, recogerlo, procesarlo y venderlo. Brasil está cerca de dar un salto cuantitativo importante en reciclaje de PET. Desde agosto, en Anvisa - Agencia Nacional de Vigilancia Sanitaria, está la norma que permitirá la producción de embalajes de alimentos con resina PET reciclada. Este sistema de producción de embalajes, conocido como 'bottle-to-bottle', ya se utiliza en varios países de Europa y de América, además de haber sido aprobado en el ámbito del Mercosur. Su adopción en el País está prevista para 2008, deberá representar un aumento de 10% a 15% en el reciclaje de PET, al comienzo. El'bottle-to-bottle', junto al uso ya conocido de la resina PET (pinturas, géneros, fibras, escobas, alfombras y tubos, entre otros), rendirá más valor económico al reciclaje del material.

www.mmcinkjet.com

MMC®

ISO 9001 SGS UKAS

Certificate No.QHK00003

Compatíveis e 100% novos

Toner Laser - Cartucho de Tinta
Film p/ Fax - Papel p/ Foto

EPSON LEXMARK Canon HEWLETT PACKARD brother

(BULK-INK) temos kit para / c79 / 4900 / 5900 - c92 /cx 5600
cx 7300 /cx 8300 / R270 / R390 / R590

! SEMPRE BOM PREÇO !

MSN: mr.cartucho@hotmail.com / E-MAIL: tama@netpoint.com.br
Ditribuidora TAMA - Fone: (11) 6169-9650 / FAX: 6914-7373

Seja um profissional!
Faça um curso do
Instituto Cássio Rodrigues

Recarga Jato de Tinta
Recarga Laser (P&B e Colorido)
Comercialização
Marketing
Fornecedores

Todos os cursos são ministrados e monitorados pelo Eng. Cássio Rodrigues, considerado referência na área de treinamentos para reciclagem e comercialização de cartuchos.

Faça parte você também, do maior conglomerado de soluções em reciclagem para produtos de impressão!

www.cassiorodrigues.eng.br
11 3637-1369

Acesse nossa agenda de treinamentos no Site

Instituto CassioRodrigues
Treinamentos Profissionais

Roche conquista 1º Prêmio Ambiental, do Financial Times

A Roche acaba de conquistar o primeiro Prêmio Ambiental do jornal Financial Times, como a empresa com o 'maior avanço na neutralização eficiente das emissões de carbono em alcance global'. O Financial Times avaliou as maiores empresas da Europa e EUA. Desde 1996, a Roche já reduziu as emissões de CO2 em mais de 70% em relação à sua produção total. Além do reconhecimento na área de emissão de carbono, a empresa foi pelo quarto ano consecutivo indicada para os Índices Dow Jones STOXX de Sustentabilidade Global. A inclusão nestes índices classifica a farmacêutica entre as 10 primeiras empresas, do grupo de 2.500 melhores e maiores do mundo em sustentabilidade.

Nissan inaugura Centro de Engenharia voltado ao meio ambiente

A Nissan Motor Co. inaugurou em meados de outubro, o Centro de Engenharia na cidade de Atsugi (Japão). Com um investimento de mais de US$ 780 milhões, a instalação terá como foco a pesquisa e o desenvolvimento de tecnologias e produtos que contribuam para a preservação do meio ambiente. A empresa tem metas estabelecidas de reduções de emissões de carbono e o incremento da reciclagem de materiais em programa ambiental, o Nissan Green Program 2010.

O Centro de Engenharia foi todo desenvolvido considerando principalmente impactos ambientais. Lá foi instalado o primeiro sistema de ar-condicionado do Japão a utilizar água como meio de resfriamento do ar. A proposta é analisar o desempenho do sistema para empregá-lo em escalas industriais no futuro. Além disso, serão utilizadas outras tecnologias 'verdes', tais como, um sistema de reaproveitamento das águas da chuva e também daquela consumida no próprio prédio a fim de diminuir o consumo de energia e reduzir as emissões de CO2.

Roche conquista 1º Premio Ambiental, de Financial Times

Roche acaba de ganar el primer Premio Ambiental del periódico Financial Times, por ser la empresa de 'mayor avance en la neutralización eficiente de las emisiones de dióxido de carbono en alcance global'. Financial Times evaluó a las mayores empresas de Europa y Estados Unidos. Desde 1996, Roche ya redujo 70% de la emisión de CO2 con respecto a su producción total. Además de éste reconocimiento, la empresa fue indicada por 4ª vez consecutiva para los Índices Dow Jones STOXX de Sustentación Global. La inclusión clasifica a la farmacéutica entre las 10 primeras empresas del grupo de las 2.500 mejores y mayores del mundo.

Nissan inaugura Centro de Ingeniería para el medio ambiente

Nissan Motor Co. inauguró en octubre, el Centro de Ingeniería en la ciudad de Atsugi (Japón). Inversión de más de $US 780 millones, la instalación tendrá como meta la investigación y el desarrollo de tecnologías y productos que preservan al medio ambiente. La empresa tiene metas establecidas para reducir la emisión de carbono e incrementar el reciclaje de materiales en programa ambiental, Nissan Green Program 2010.

El Centro de Ingeniería ha sido todo desarrollado considerando principalmente el impacto ambiental. Allí está instalado el primer sistema de aire acondicionado del Japón que utiliza agua como medio para enfriar al aire. La propuesta es analizar el desempeño del sistema para emplearlo en escala industrial en el futuro. También serán utilizadas otras tecnologías 'verdes', tales como, un sistema para reaprovechar el agua de la lluvia y también de aquella consumida en el propio edificio con el fin de disminuir el consumo de energía y las emisiones de CO2.

Anuncie na
Anuncie en
Advertise in
reciclamais

Para anunciar ligue:
55 (11) 3814-0227
e-mail: reciclamais@reciclamais.com
ou acesse o site
www.reciclamais.com
e faça sua opção.

Para anunciar llamar a:
55 (11) 3814-0227
e-mail: reciclamais@reciclamais.com
o a través de nuestro sítio
www.reciclamais.com y elija.

To advertise call:
55 (11) 3814-0227
e-mail: reciclamais@reciclamais.com
or visit our site www.reciclamais.com
and choose the size your advertisement.

MEC

MERCADO DOS CARTUCHOS BRASILEIROS

ATENÇÃO RIO DE JANEIRO E REGIÃO

A MAIOR EMPRESA DE COMPRA E VENDA DE CARTUCHOS DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO, AGORA COM A LINHA COMPLETA DE PRODUTOS PARA RECICLAGEM.
TUDO QUE VOCÊ PRECISA EM UM SÓ LUGAR.

CARTUCHOS COMPATÍVEIS
BALANÇA DE PRECISÃO
CARTUCHOS DE TONER
INSUMOS PARA FOTOCOPIADORA
CHIPS
CARTUCHOS VAZIOS
CLIPS
CILINDRO PARA CARTUCHO DE TONER
MATERIAIS PARA TONER
EMBALAGENS E ETIQUETAS
NO-MIX
TONALIZADORES DE CARTUCHOS LASER
MATERIAIS E EQUIPAMENTOS PARA JATO DE TINTA
CNAP
TINTAS E SOLUÇÕES
TESTADORES DE CARTUCHOS
TAMPAS/CAIXAS GENÉRICAS

WWW.MERCADODOSCARTUCHOS.COM.BR
FAÇA SEU PEDIDO ATRAVÉS DO E-MAIL: mercadodoscartuchos@uol.com.br

RUA SETE DE SETEMBRO, 132/SL. 301 (CENTRO - RJ)
TEL: (21) 2210-0833 / 2224-5510 / 2224-1937 - FAX: (21) 2210-0833

GAÚCHO BR INKJET

Distribuidor Bulk Ink

Epson | HP | Canon

Novos Modelos

Cartuchos Recarregáveis

TINTAS FORMULABS (corante)

Enviamos para todo BRASIL

Tel Fax:
41 3078.1625
Curitiba - PR

gauchobrinkjet@gmail.com | www.gauchobr.com

Tecnologia única no Brasil em recuperação de rolos OPC, PCR e Mag usados e defeituosos

Soluções Exatas em Recuperação de Rolos Laser

Brasil Laser
ReneW
Supreme Laser Technology

Revestimentos p/recuperação de rolos OPC, PCR e Mag usados e defeituosos;

Peças p/ Impressoras

Recuperação de rolos fusores e pressores.

www.brasillaser.com
55 (045) 3572 1591

Renew Coat Technology

Torre Brasil Equipamentos

(51)3029-6174

Exclusivo Revendas

BULK INK & Cartuchos Recarregáveis

Modelos disponíveis :

- C79 / Cx4900 / CX5900
- R270 / R200 / R220
- HP 1000 / 1100 / 1200 K550 / K850
- C63 / C65 / C67 / C87 / C43
- R800 / R1800
- CX3700 / Cx4700
- IP4200 / C60
- **Cartuchos recarregáveis**

- **Despachamos p/ todo o Brasil**
- Preços especiais para quantidade
- Entrega 24 / 48 horas

Av. Baltazar de Oliveira Garcia 4611 Porto Alegre - RS
comercial@torrebrasil.com - www.torrebrasil.com.br

PERFECT COLOR

PC DISTRIBUIDORA
ATENDIMENTO · PREÇO JUSTO · QUALIDADE

ALGUMAS DE NOSSAS PROMOÇÕES

R$ 11,90 un. | R$ 0,18 un. | R$ 1,29 un. | R$ 0,26 un.

CARTUCHOS ORIGINAIS COMPATÍVEIS E REMANUFATURADOS
TINTA ILC / BM / FORMULABS
CAIXAS E ETIQUETAS
CILINDROS E CHIPS
PÓ PARA TONER GRÁFICO E SÉRIES.

CARTUCHOS E TONERS

www.pcdistribuidora.com.br
revenda@pcdistribuidora.com.br

Rua Aparecida, 215/217
Bairro : Santa Rosália
Sorocaba - SP

COMPRE E PAGUE EM ATÉ
6X VISA
CONSULTE OUTRAS FORMAS DE PAGAMENTO

Cotações
revendaperfect
pcdistribuidora

Envio via
BRASPRESS
CORREIOS
SUA ENTREGA GARANTIDA

Televendas
(15) 3233-5927
(15) 3231-9725

Agora ficou fácil abrir seu próprio negócio!

Máquinas **Provision** para recarga de cartuchos

Recarregue todos os modelos em uma única máquina, simples e rápido!

No compra de qualquer máquina PROVISION, ganhe curso de remanufatura para até três pessoas!

Testadores e suprimentos para toda a linha de impressoras HP, Lexmark, Epson, Canon

Vários modelos, preços e condições, confira em nosso site!

barulli INFORMÁTICA

Barulli Informática
Rua General Glicério, Nº 4760, Centro
São José do Rio Preto - SP
Fone: (17) 3235-4905 - (17) 3231-0158
barulli@barulli.com.br | www.barulli.com.br

agenda

NO BRASIL

16 - 17 nov	**Curso completo reciclagem de cartuchos jato de tinta**	RBC Cartuchos - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 3773-7039
20 - 21 nov	**Curso de jato de tinta**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
20 - 24 nov	**Ciclo de treinamentos Supplytech em parceria com Agreci**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
21 - 22 nov	**Curso de jato de tinta**	InkPress - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 4612-1697 / 4702-6619
22 - 23 nov	**Curso de toner**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
23 - 24 nov	**Curso de toner**	InkPress - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 4612-1697 / 4702-6619
23 - 24 nov	**Curso completo reciclagem de cartuchos jato de tinta**	RBC Cartuchos - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 3773-7039
23 - 25 nov	**Curso manutenção impressoras laser, matricial e jato de tinta**	E.D.I. Informática - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 6239-1989
26 nov - 02 dez	**III Workshop de Reciclagem de Cartuchos**	Aracaju - Sergipe - Brasil	T: 55 (79) 3246-0520
27 - 28 nov	**Curso de jato de tinta**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
29 - 30 nov	**Curso de toner**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
04 - 05 dez	**Curso de laser básico**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
06 dez	**Curso de laser colorido**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
06 - 07 dez	**Curso de toner**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
06 - 07 dez	**Curso de toner**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
07 dez	**Curso de laser avançado**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
07 - 08 dez	**Curso completo reciclagem de cartuchos jato de tinta**	RBC Cartuchos - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 3773-7039
07 - 09 dez	**Curso manutenção impressoras laser, matricial e jato de tinta**	E.D.I. Informática - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 6239-1989
11 - 12 dez	**Curso de jato de tinta**	InkPress - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 4702-2825 / 4702-2935

agenda

Mande informações sobre o seu evento para reciclamais@reciclamais.com

13 - 14 dez	**Curso de laser básico**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
13 - 14 dez	**Curso de toner**	InkPress - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 4702-2825 / 4702-2935
13 - 14 dez	**Curso de toner**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
14 - 15 dez	**Curso completo reciclagem de cartuchos jato de tinta**	RBC Cartuchos - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 3773-7039
15 dez	**Curso toner Color**	InkPress - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 4702-2825 / 4702-2935
17 dez	**Curso de laser colorido**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
18 dez	**Workshop de Natal InkPress**	InkPress - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 4702-2825 / 4702-2935
18 dez	**Curso de laser avançado**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
19 dez	**Curso de jato de tinta básico**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
20 dez	**Curso de jato de tinta avançado**	Supplytech - São Paulo - SP - Brasil	T: 55 (11) 5077-2005
20 - 21 dez	**Curso de toner**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
21 - 22 dez	**Curso completo reciclagem de cartuchos jato de tinta**	RBC Cartuchos - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 3773-7039
21 - 23 dez	**Curso manutenção impressoras laser, matricial e jato de tinta**	E.D.I. Informática - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 6239-1989
28 - 29 dez	**Curso completo reciclagem de cartuchos jato de tinta**	RBC Cartuchos - São Paulo - Brasil	T: 55 (11) 3773-7039
04 jan 2008	**Curso de toner**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003
08 - 09 jan 2008	**Curso de jato de tinta**	Toner Ink - São Paulo - SP Brasil	T: 55 (11) 5083-1003

NO MUNDO

06 - 08 mar 2008	**ReIndia Expo**	Bombay Exhibition Center - Mumbai, Índia	www.rechargermag.com
26 - 28 mai 2008	**ReciclaMais South American Expo**	Center Norte - São Paulo - Brasil	www.reciclamais.com

correio correo

Olá, pessoal,
desde a edição 10 acompanho a revista Reciclamais, que me tem sido bastante útil nos cursos que damos a usuários sem fins lucrativos de recarga jato de tinta e toner. O sucesso tem sido tanto que produzimos dois DVDs-r, de 100 minutos cada, sendo o primeiro sobre recarga jato de tinta e o segundo sobre recarga de toner. Elaboramos também uma apostila de 500 páginas, além de um CD-Rom. Como ensinamos usuários domésticos e entidades desde maio de 1996, quero agradecer a valiosa contribuição desta excelente revista.

Hola,
acompaño la revista desde la edición 10, que me ha sido bastante útil para los cursos sobre carga inyección de tinta y toner. Tuvimos tanto éxito que producimos dos DVDs-r, de 100 minutos cada uno, el primero sobre recarga inyección de tinta y el segundo de toner. Elaboramos también unos apuntes de 500 páginas, además de un CD-Rom. Como le enseñamos a usuarios domésticos y a entidades, desde mayo de 1996, quiero agradecerles por la valiosa contribución de ésta excelente revista.
João Nicolau da Costa Sobrinho - Inforprint
João Pessoa - PB

R: João Nicolau, nós é que ficamos honrados e satisfeitos com a utilidade que dá ao nosso material instrutivo técnico. Esteja à vontade para sugerir ou criticar.
R: João Nicolau, nosotros somos los que estamos contentos y satisfechos con la utilidad que le da a nuestro material instructivo técnico. Tenga libertad para sugerir o criticar. Gracias

Gostaria de agradecer e parabenizar pela revista, que é muito bem elaborada e eficaz.
Venho por desta comunicação solicitar, se possível, que me seja encaminhada as edições de números 01 e 23, assim como também me informar a forma de pagamento.
Sem mais para o momento, grato,

Les agradezco y felicito por la revista, que es muy bien elaborada y eficaz.
Por medio de ésta solicito, si es posible, que me manden las ediciones de números 01 y 23, y también cómo las pago.
Sin más por el momento, muchas gracias.
Aldo Campos - Celestial Informática & Cartuchos

Saudações,
ilustres amigos,
infelizmente este mês ainda não recebi a revista, e gostaria de saber se foi algum problema com meu endereço. A revista é excelente, pois nos informa do que há de mais novo no mercado.
Desde de já, grato pela atenção

Felicitaciones,
ilustres amigos,
lamentablemente todavía no recibí la revista de este mes, y me gustaría saber si hubo algún problema con mi dirección.
La revista es excelente, pues nos informa todo lo que hay de nuevo en el mercado.
Mucha gracias por la atención,
Marcos Santos - Tecno Laser

R: Marcos, esperamos que a sua assinatura já esteja normalizada. Se persistir o problema, entre em contato.
R: Marcos, esperamos que no haya problemas con su suscripción . De lo contrario entre en contacto con nosotros. Gracias

Ola, pessoal,
muito prazer em estar falando com vocês.
Gostaria de ter a certeza sobre a distribuição da revista ser gratuita mesmo.
Agradeço a vocês, gosto muito do conteúdo da revista

Hola,
es un gusto hablar con ustedes. Quiero estar seguro de que la distribución de la revista es gratis.
Les agradezco, me gusta mucho la revista.
Ernani Nascimento - Jet Cartuchos

R: Ernani,a revista ReciclaMais é sim, distribuída gratuitamente aos nossos leitores. Nossa fonte de subsistência é, dessa maneira, as veiculações publicitárias. Contamos com sua colaboração para fazê-la cada vez melhor.
R: Ernani, la revista ReciclaMais es distribuida gratuitamente para todos. Nuestra fuente de subsistencia es la publicidad. Contamos con su colaboración para hacerla cada vez mejor.

Agradecemos todos os e-mails que recebemos e aproveitamos a oportunidade para lembrar que a ReciclaMais quer ser, cada vez mais, um canal eficiente para atender os leitores. Encaminhe suas questões técnicas para a revista que buscaremos uma solução com nossos colaboradores. Sobre as edições anteriores, consultem o nosso site, escolham e remetam seu pedido ao e-mail reciclamais@reciclamais.com. Cada revista tem o custo de envio de R$ 6,50. Para confirmar sua assinatura, acesse www.reciclamais.com usando seu CPF e senha cadastrada. Verifique se os seus dados estão corretos. Pronto, você continuará a receber a revista Reciclamais.
Obrigado

Les agradecemos todos los e-mail que hemos recibido y aprovechamos la oportunidad para recordarles que ReciclaMais quiere ser cada vez más, un medio eficiente para atender a los lectores. Envíe sus dudas técnicas para la revista que buscaremos una solución con nuestros colaboradores. Sobre ediciones anteriores, consulten nuestro sitio, elegir y remitir el pedido al e-mail reciclamais@reciclamais.com. Cada revista tiene el coste de envío - R$ 6,50. Para confirmar su inscripción: www.reciclamais.com, necesita cuid y contraseña registrada. Los datos deben estar correctos y, listo, usted continuará recibiendo la revista Reciclamais.
Gracias

Revista Reciclamais

KIT DE TRANSFORMAÇÃO 7553

Adapte você mesmo, como num passe de mágica!

Fotos Ilustrativas. As imagens e marcas contidas neste anúncio são de propriedade de seus respectivos fabricantes e utilizadas para efeito meramente ilustrativo.

Transforme cartuchos Q5949 em 7553

Os cartuchos 7553 são modelos muito recentes, e por isso ainda são poucos no mercado.
Mas agora isso não é mais um problema, pois a Magic Laser trouxe para você o kit de transformação 7553, para impressoras HP 2015.
O Kit transforma cartuchos Q5949 A em modelos 7553 A e X (de alta capacidade), pois consistem em novas carcaças e peças que garantem uma transformação exata e com um encaixe perfeito.
Entre em contato com nossa equipe de vendas e conheça mais sobre nossos Kits de transformação.
Linha completa assim você só encontra aqui, na Magic Laser Distribuidora!

RENDIMENTO:
7553 A - 3.000 páginas
7553 X - 7.000 páginas

Consulte-nos também sobre o kit para cartuchos 7551 A / X, para impressoras HP 3005 / 3027 / 3035

Tudo para reciclagem de cartuchos em um só lugar!

VENDAS
ATENDIMENTO
(11)6242 3300

PRÊMIO QUALITY BRASIL
EMPRESA CERTIFICADA

Magic® LASER

Magic Laser Distribuidora - Rua Benjamim Pereira, 637 - Jaçanã/SP

www.magiclaser.com.br

Contra o stress, utilize sempre insumos da WIN.

Qualidade constante que nunca decepciona você.

Quando você compra insumos da WIN, você adquire muito mais do que um produto, você está levando para sua empresa a mais completa infra-estrutura do mercado e o suporte dos maiores fornecedores mundiais, como Static Control e American Ink Jet. É isso que garante a segurança e a tranqüilidade que você precisa. Consulte-nos e descubra como é fácil e barato adquirir insumos da WIN e ter qualidade permanente nos seus produtos.

WIN

WIN - Brasil • 11 3429-0750
WIN - USA • 863 675-2666
www.win-solution.com

WIN INSIDE technology

Distribuidor oficial:

Static Control

AMERICAN INK JET CORPORATION